03 April 2010 www.monitor.co.at Preis 3,80 € Ein Produkt der Bohmann Verlagsgruppe

monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

IKT-Fachmessen
Was will die Branche?

Nach der Absage der Cross Con, die die ITnT beerben sollte, wird es heuer keine große übergreifende Veranstaltung für die österreichische IKT-Branche geben. Lesen Sie in dieser Ausgabe, was die Branche darüber denkt und welche Alternativen es gibt.

MESSEN 2010: it-sa und IT & Business
MOBILE BUSINESS: Handy als „Alleskönner“
GEBÄUDETECHNIK & IT: Alles über ein Netz?

ISSN 1021-271X P.B.B ZUL.NR. 02Z031040M – VERLAGSORT WIEN, VERLAGSPOSTAMT 1110 WIEN

LOOK AT IT

Seite 24

monitor .... Analysen, Hintergründe, Tipps

9 Ausgaben inkl. Jahrbuch „IT-Business in Österreich“
Jahresabo nur € 30,-

Dominik Troger
Chefredakteur

IKT-Fachmessen - Ja oder Nein?

Geht es um österreichische IKT-Fachmessen, dann scheint der Karren derzeit recht verfahren. Wollen tun (fast) alle, aber der Teufel steckt bekanntlich im Detail.

Nach der Absage der Cross Con, die die ITnT beerben sollte, wird es heuer keine große übergreifende Veranstaltung für die österreichische IKT-Branche geben. Die wechselvolle Geschichte heimischer Fachevents wurde um eine Facette bereichert - und Themen wie Informationstechnologie und Telekommunikation scheinen sich überhaupt zunehmend gegenüber dem herkömmlichen Messewesen zu sperren.

Doch auch die Versuche, neue Veranstaltungsformate zu kreieren, zeigen sich nur bedingt erfolgreich. Nach der Cross Con, die explizit keine „Messe" sein sollte, hat es auch den Münchner Systems-Nachfolger Discuss & Discover erwischt. Nur die CeBIT kreuzt wie ein Riesentanker unermüdlich in bekannten Gewässern, wobei sie allerdings Jahr für Jahr ein wenig „abspeckt".

Dem stehen jedoch speziell ausgerichtete „Events" wie die it-sa in Nürnberg oder die IT & Business in Stuttgart entgegen, die in kleinerem Rahmen durchaus Erfolge feiern. Patentrezept wird man also keines finden, viel wichtiger scheint es, dass alle Beteiligten an einem Strang ziehen.

MONITOR beleuchtet in dieser Ausgabe das Thema vielfältig und lässt neben einem einleitenden Artikel auf SEITE 6 die Branche zu Wort kommen SEITE 8 und hat auch mit Reed Exhibitions, dem Veranstalter der Cross Con, gesprochen SEITE 13. Außerdem wurden die Veranstalter der it-sa, der IT & Business und der CeBIT nach ihrem Erfolgsgeheimnis befragt.

Mobile Business

Österreich ist handyverliebt. Das bedeutet trotzdem nicht automatisch, dass alle Österreicher auch Handys nutzen. Im Businessbereich etwa hat noch fast jedes fünfte heimische Unternehmen kein Mobiltelefon im Einsatz. Das liegt weit unter den Erwartungen der Mobilfunkanbieter. MONITOR-Autorin Christine Wahlmüller bringt in ihrem Beitrag Beispiele für Business-Anwendungen von den führenden Mobilfunkanbietern und informiert über neue Trends. SEITE 19

Die Malware-Aktivitäten hielten sich bei mobilen Endgeräten wie Smart Phones lange Zeit im Rahmen. Dennoch häufen sich die Anzeichen, dass dies bald ein Ende hat. Der Beitrag „Mobile Unsicherheiten bewältigen" zeigt, welche Best Practices bei mobilen Anwendungen zu beachten sind und was Unternehmen und Security-Fachleute über unvorhersehbare Sicherheitsfragen im Zusammenhang mit schnurlosen Geräten wissen müssen. SEITE 22

Gebäudetechnik und IT

Gebäude werden immer intelligenter. In den Netzen der Haustechnik schlummern wahre Datenschätze, die zur Komfortsteigerung und Energiekostensenkung verwendet werden können. Die Verschmelzung mit der klassischen IT hilft dabei, oft gibt es aber noch Sprachprobleme - erläutert Alfred Bankhamer in seiner Story über das Zusammenwachsen zweier auf den ersten Blick sehr unterschiedlicher Welten. Eine Gemeinsamkeit liegt aber auch im „grünen Bereich": Die wichtigsten Treiber für die zunehmende Vernetzung in Gebäuden sind derzeit die Klimadiskussion und der neue Marktfaktor CO2-Zertifikate. Bis vor kurzem wurde relativ wenig auf den Energie- und Geldverbrauch von Gebäuden geachtet. Nun finden Green IT und Green Buildings ihren gemeinsamen grünen Zweig. SEITE 26

Und wie man mit dieser Herausforderung umgeht, wenn man sie auf das Rechenzentrum überträgt, erfahren Sie auf SEITE 28.

INHALT 3|2010

6

WECHSELVOLLE GESCHICHTE:
IKT-MESSEN IN ÖSTERREICH

19

HANDY: ALLESKÖNNER IM BUSINESS

WIRTSCHAFT

REBOOT 5
Karriere 5

THEMA: IKT-MESSEN & EVENTS

Wechselvolle Geschichte: IKT-Messen in Österreich 6
IKT-Messen in Österreich: Was wünscht die Branche? ... 8
„Marktplayer sind entscheidend“ – Interview mit
DI Matthias Limbeck, Reed Exhibitions 13
IT & Business 2010: Bewährtes Konzept,
noch mehr Inhalte 14
it-sa 2010: Plattform für die Security-Branche..... 16
CeBIT: Interesse ungebrochen..... 18

STRATEGIEN

Das Handy könnte „Alleskönner“ im Business sein 19
Mobile Unsicherheiten bewältigen 22
Desktop-Virtualisierung: Vom Hype zum Erfolg..... 24

NETZ & TELEKOM

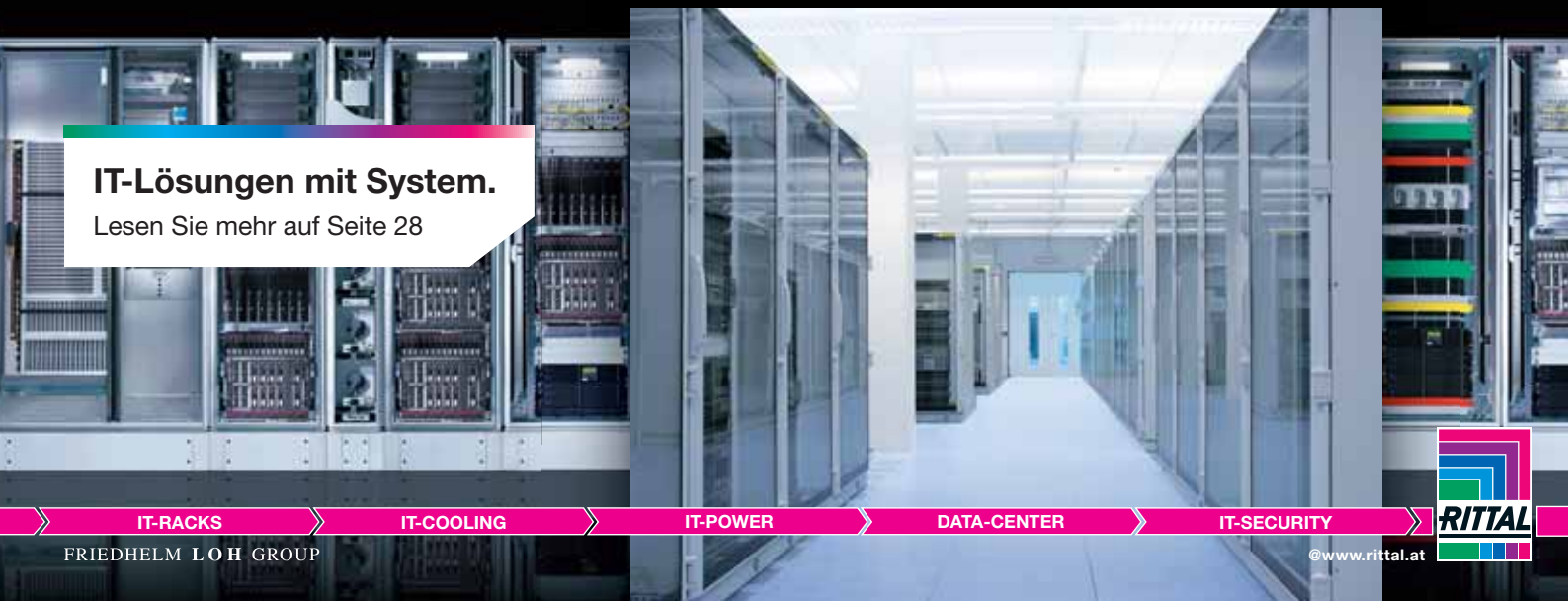
Gebäudetechnik und IT 26
Rechenzentrumsoptimierung mit System 28
Interface-Converter machen Switches flexibel 30

AUS DER REDAKTION

Editorial 3
Inserentenverzeichnis 31
Impressum 31

Rittal – Das System.

Schneller – besser – überall.



IT-Lösungen mit System.
Lesen Sie mehr auf Seite 28

IT-RACKS | IT-COOLING | IT-POWER | DATA-CENTER | IT-SECURITY

FRIEDHELM LOH GROUP

RITTAL

@www.rittal.at

REBOOT

In der letzten Ausgabe haben wir uns die Frage nach dem Datenschutz im Cloud Computing gestellt und waren etwas misstrauisch. Nun ist ein neuer kritischer Aspekt aufgetaucht. Cloud Computing ist umweltschädlich.

Conrad Gruber

Wer hätte das gedacht: Ausgerechnet das auf mehr Effizienz und Sparsamkeit bei IT-Prozessen angelegte Cloud Computing soll ein Umweltfeind erster Ordnung sein. Das meint zumindest die Öko-Organisation Greenpeace, die in einer aktuellen Studie festgestellt hat, dass die Treibhausgas-Emissionen der IT-Branche durch Cloud Computing deutlich steigen könnten.

Wie das? Durch die Datenströme, die Cloud Computing hervorruft, werden immer mehr Server in Rechenzentren und immer leistungsfähigere Telekom-Netze gebraucht. Der Energiekonsum zum Betrieb dieser Netze steige damit stark, meint Greenpeace. Wenn das derzeitige Wachstum des Cloud Computings anhalte, dann werden die Serverfarmen zusammen mit den Breitbandnetzen bis zum Jahr 2020 enorme Mengen an Strom verbrauchen, und zwar laut Greenpeace-Schätzung knapp 2.000 Terawattstunden pro Jahr. Und da zumindest derzeit noch die IT-Welt hauptsächlich mit Energie aus Kohlekraftwerken gespeist wird, steigen damit naturgemäß die Treibhausgase, bemängelt Greenpeace.

Diesem Gedankengang folgend kommt man zu dem Schluss, dass sich die beiden aktuellen Megatrends der IT-Welt, nämlich Cloud Computing und Green IT, diametral zueinander verhalten. Eine Lösung des Problems liegt also nur darin, dass so viele Rechenzentren wie möglich auf erneuerbare Energie setzen, wie es Google, Yahoo und Microsoft teilweise bereits tun. Erneuerbare Energiequellen erfordern allerdings wieder Investitionen der betroffenen Unternehmen, was die Einsparungen durch Cloud Computing locker wieder aufhebt. Firmen werden sich also entscheiden müssen, ob sie dem guten Ruf und der Umwelt zuliebe alternative Energiequellen für ihre IT einsetzen oder im Sinne einer gesunden Jahresbilanz, über die sich Aktionäre am meisten freuen, lieber Einsparungen durch - laut Greenpeace - umweltschädliches Cloud Computing umsetzen.

Man braucht kein Experte zu sein, dass vor allem mittelgroße und kleinere Firmen sparsamere IT dem Umweltgedanken den Vorzug geben.

Ein weiterer Aspekt wurde von Greenpeace schonungslos enthüllt: Das soziale Netzwerk Facebook ist offenbar ein Umweltsünder größeren Ausmaßes. Die Energie für die Serverfarmen des Facebook-Betreibers PacifiCorp wird laut den Umweltschützern überwiegend von Kohlekraftwerken zur Verfügung gestellt. Somit leistet jeder Facebook-Nutzer mit seinen Einträgen einen nachhaltigen Beitrag zur Umweltschädigung und hinterlässt zusätzlich zu seinem Profil im Internet auch einen ordentlichen ökologischen Footprint. Wer hätte das gedacht?

Rittal: Neue Geschäftsführung

Prokurist Markus Schellerer wurde zum neuen Geschäftsführer bei Rittal Österreich bestellt.

Nach 20 Jahren erfolgreicher Geschäftsführung übergibt DI Ruprecht Hattinger die Agenden an Ing. Marcus Schellerer. Hattinger trat mit 31.März 2010 in den Ruhestand. Der bisherige Verkaufsleiter und Prokurist Schellerer, seit 1996 bei Rittal Österreich, wird für die Geschäftstätigkeit des Systemanbieters verantwortlich zeichnen. Neo-Geschäftsführer Schellerer: „Für mich steht immer der Mensch im Mittelpunkt von Geschäften und Beziehungen. Rittal bleibt auch unter meiner Leitung der verlässliche und kompetente Systemlösungspartner für die Industrie und IT-Branche."

DI **Ruprecht Hattinger** (l.) und Ing. **Marcus Schellerer** (Bild: Rittal)

Karriere

Wolfgang Schuckert, 51, übernimmt interimsmäßig das Managementmandat für die Bereiche „Core Process & Corporate Function" in der Cirquent GmbH Österreich. Der langjährige SAP-Österreich-Chef ist bis Mitte 2010 u. a. für das Business Development und das strategische Markt- und Kundenmanagement verantwortlich.

Michael Schediwy, 42, ist ab sofort neuer Zyxel Area Sales Manager in Österreich. Er hatte zuletzt sechs Jahre lang die Position des Business Unit Manager Networking bei der Ingram Micro in Österreich inne.

Mag. **Thomas Govednik,** 34, leitet die Business Transformation Services bei SAP Österreich. Er zeichnet zukünftig für die Management-Beratung innerhalb der österreichischen SAP Consulting-Organisation verantwortlich. Er war zuletzt als Principal Industry Expert bei SAP Österreich tätig.

Ing. Mag. **Alfred Mahringer,** MBA, 39, hat den Bereich Corporate Process Management bei Telekom Austria übernommen. Mahringer begann seine Karriere im Telekom-Austria-Konzern und hatte u. a. die Leitung Channel Marketing & Customer Development im Bereich Wholesale inne.

Mag. (FH) **Christian Hrubesch,** 35, übernimmt die Position als Business Development Manager bei k.section business solutions gmbh. Vor k.section war der gebürtige Oberösterreicher über vier Jahre als Solution Sales Specialist für Microsoft Dynamics CRM bei Microsoft Österreich tätig.

Wechselvolle Geschichte: IKT-Fachmessen in Österreich

Heuer wird es also keinen großen IKT-Fachevent in Österreich geben. Die Cross Con, für Ende April als Nachfolgeveranstaltung der ITnT geplant, wurde abgesagt. Die wechselvolle Geschichte heimischer IKT-Fachmessen ist um eine Facette reicher.

Dominik Troger

Es begann mit der ifabo und es endete mit der ITnT - vorläufig zumindest. Die ifabo war in den 80er- und 90er-Jahren des letzten Jahrhunderts ein gut besuchtes Konglomerat aus Fachevent und Publikumsmesse, das neben IT- und Telekommunikation auch die Büromöbelhersteller einbezogen hatte. Wer sich heute an die ifabo jener Jahre erinnert, denkt dabei an das alte Messegelände mit vielen kleinen, schlecht klimatisierten Hallen und engen, von Besuchern überquellenden Gängen - und (hoffentlich) auch an gute Geschäfte. Die letzte ifabo fand 2002 statt, damals schon ohne Büromöbel und unter anderen Voraussetzungen. Der großflächige Umbau des Messegeländes hatte bereits begonnen, und der Veranstalter war auch schon ein anderer. Im Jahr 2000 waren Messename und Markenrecht - wie die von 21 anderen Wiener Messen - von Reed Exhibitions übernommen worden.

Die Neuausrichtung der Messe als reiner IKT-Fachevent scheiterte, nicht zuletzt wegen der schwierigen wirtschaftlichen Lage nach dem Platzen der Dotcom-Blase. Zudem wurde die ifabo 2001, mit der das neue Messemanagement noch einmal durchstarten wollte, ein Opfer des Terroranschlags auf das World Trade Center in New York. Der Fachkongress, zu dem hochkarätige Vortragende aus den USA einfliegen sollten, musste abgesagt werden.

Im Jahr darauf erlebte die ifabo einen starken Besucherrückgang, die Zahlen brachen von 2001 auf 2002 deutlich ein - von rund 31.000 auf 22.000. Ohne sich einer weiteren Unterstützung der Branche zu erfreuen, wurde sie kurz darauf zu Grabe getragen.

Messe-Doppel

Nachdem die 2003 von Reed angekündigte ifabo-Nachfolge-Veranstaltung „enter" nur ein äußerst schwaches Lebenszeichen setzte, schien es zuerst, als habe die exponet das Rennen um den IKT-Messeplatz Wien gemacht.

Die exponet war 1994 vom Veranstalter DC International ins Leben gerufen worden und hatte sich im Austria Center Vienna als Spezialmesse für Netzwerk- und Telekomanbieter etabliert. Mitte der 90er-Jahre konnte sie auf rund 200 Aussteller und etwa 15.000 Besucher verweisen. Mit dem zunehmenden Schwächeln der ifabo wuchs die Messe deutlich und verdoppelte in der Folge ihre Ausstellerzahlen. Auch die Besucherzahlen schnellten in die Höhe. Die exponet scheiterte jedoch an den Kapazitätsengpässen der Örtlichkeit und an einer von vielen Ausstellern als - vorsichtig formuliert - zu einseitig empfundenen Kundenbeziehung. Das neu errichtete Messezentrum bot sich als Alternative an - und die Branche wagte den Aufstand, kreierte in Kooperation mit der Reed Messe die „ITnT".

Schlusspunkt ITnT?

Der Termin der neuen Messe wurde pointiert zeitgleich mit der exponet im Februar

2005 angesetzt und das Votum war eindeutig: Bei Reed konnte man mit etwa 13.500 Besuchern und rund 200 Ausstellern bilanzieren, die exponet im Vienna Austria Center verzichtete auf eine Bekanntgabe ihrer Besucherdaten. Es sollte ohnedies die letzte gewesen sein.

Die ITnT war von vornherein als dreitägiger Fachevent konzipiert, eine Ausstrahlung in den zentraleuropäischen Raum wurde angestrebt, aber nie wirklich erreicht. Die Messe entwickelte sich zuerst recht gut, 2008 wurde die 400-Aussteller-Marke überschritten, man konnte über 17.000 Besucher zum Kommen animieren. Ein Jahr später erfolgte im Sog der weltweit schwächelnden Wirtschaft ein deutlicher Einbruch: 335 Aussteller und 13.849 Besucher erzeugten Handlungsbedarf: Die Geburtstunde eines neuen Veranstaltungskonzeptes, der Cross Con, hatte geschlagen.

Der Versuch der Reed Messen in Kooperation mit den großen Keyplayern der heimischen IKT-Branche die Cross Con als ITnT-Nachfolgeformat ins Rennen zu schicken, scheiterte schließlich an der knappen Zeitvorgabe, an den Eigeninteressen der einbezogenen Branchenvertreter und an einer zu undeutlichen Kommunikationsstrategie des Veranstalters. Doch die Hoffnung stirbt bekanntlich zuletzt, und für Mai sind erste Gespräche betreffend einer möglichen Cross Con 2011 angekündigt.

Klassische Fachmessen in der Krise?

Die Antwort auf diese Frage ist stark branchenabhängig und hat auch mit „Moden" zu tun. Gerade in der IKT-Branche wird man derzeit aber kaum von einem Fachmesse-Boom sprechen können, leidet doch selbst die CeBIT, das große Flaggschiff der Branche, seit Jahren unter Schwunderscheinungen.

Auch neue Messeformate wie „Conventions", sozusagen Hybride aus Fachkongress und Messe, haben sich zumindest im deutschsprachigen Raum nicht als die große Alternative erwiesen: Die zur Discuss & Discover mutierte Systems erlitt 2010 dasselbe Schicksal wie die Cross Con - nämlich auf 2011 verschoben zu werden. Allerdings belegen kleinere Events im süddeutschen Raum - wie die auf Security spezialisierte it-sa in Nürnberg oder die IT & Business in Stuttgart (Schwerpunkt: Business Software) -, dass erfolgreiche Messen nach wie vor möglich sind. Beide Veranstaltungen werden auch 2010 über die Bühne gehen.

Österreichische Spezialitäten?

Außerdem verleitet die Frage nach einer „Krise der IKT-Fachmessen" vielleicht dazu, den möglichen Erfolg eines IKT-Events nur am Veranstaltungsformat messen zu wollen: eine Argumentation, die auch gut als Ausrede dienen kann. Gerade in Österreich mit seinem kleinen Markt ist das Bekenntnis der Branche zu einer solchen Veranstaltung essenziell - und hier sind insbesondere die großen IKT-Unternehmen gefragt, deren Zugkraft dann auch vielen kleineren Ausstellern ein wirtschaftlich ansprechendes Ökosystem verheißt.

Aber gerade diese Großen zieren sich: Das kann mit internationalen Vorgaben zu tun haben, mit der ohnehin weitreichenden Kenntnis des österreichischen Marktes, mit dem Fokussieren auf Eigenveranstaltungen oder gar mit den Marketing-Philosophien einzelner handelnder Persönlichkeiten. Möglich, dass sich das in Zukunft wieder ändert - der heimischen IKT-Branche, die zu den wirtschaftskräftigsten Sparten dieses Landes zählt, würde es sicher gut tun.

Die größte IT-Security Messe im deutschsprachigen Raum

- 15 Kongresse, Tagungen, Workshops, Seminare
- 300 Aussteller mit Lösungen zu Informations-Sicherheit, Datenschutz, Hardware-Sicherung und Security-Awareness
- Non-Stop-Vortragsprogramm auf 3 großen Foren mit 150 Kurzreferaten, Podiumsdiskussionen, Live-Demos und Best-Practice-Beiträgen
- Guided Tours von unabhängigen Consultants
- Neue Themenfläche: „Das perfekte Rechenzentrum, Planung - Bau - Technik"

it sa
Die IT·Security-Messe
Nürnberg,
19.-21.Okt. 2010

Veranstalter: SecuMedia Verlags-GmbH
Postfach 12 34, D-55205 Ingelheim,
Telefon +49 6725 9304-0, Fax +49 6725 5994

Jetzt informieren und Newsletter anfordern
www.it-sa.de

IKT-Fachmessen in Österreich - was wünscht die Branche?

MONITOR hat der Branche in Sachen IKT-Messen ein wenig auf den Zahn gefühlt. Das Ergebnis ist so heterogen wie die Branche selbst. Dem Wunsch nach einer gemeinsamen Veranstaltung steht eine prinzipielle Skepsis gegenüber, die eher Spezialevents bevorzugt.

Dominik Troger

Gefragt wurde, welche Bedeutung man einer IKT-Fachmesse in Österreich zumesse, ob man das klassische Fachmessenkonzept noch für zeitgemäß halte, wie man die als ITnT-Nachfolger geplante Cross Con im Vorfeld beurteilt hat und ob Messen im Ausland, z. B. im süddeutschen Raum, eine Alternative darstellen. Die Antworten sind im Folgenden zusammengefasst und alphabetisch nach Firmennamen sortiert.

Monika Düsterhöft, Marketing Director Cubeware GmbH

Eine alljährliche Fachmesse für Informations- und Kommunikationstechnologie hat aus unserem Blickwinkel auf dem österreichischen Markt grundsätzlich ihre Berechtigung. Allerdings muss so eine Fachmesse eindeutig „IKT fürs Business" thematisieren, klar strukturiert sein und darf sich nicht etwa als Bauchladenplattform in einem wilden Sammelsurium aus verschiedensten Angeboten verlieren.

Man braucht nur auf den Niedergang der Systems, die weit hinter den Erwartungen gebliebene Premiere der discuss & discover oder auch auf die Gesamtentwicklung der CeBIT zu schauen - ja, das klassische Fachmessekonzept befindet sich in einer Krise. Der Weg heraus kann nur über eine Fokussierung der Inhalte erfolgen und dem Schaffen von Mehrwerten für die Besucher. Gefragt sind scharfe Messeprofile, stimmige Hallenkonzepte und eine eindeutige Zielgruppenansprache. In Summe also muss für einen Besucher ein Informationsmehrwert gegenüber anderen Medien wie beispielsweise dem Internet vorhanden sein. Dieser Mehrwert kann nur im persönlichen Kontakt, einem schnellen Vergleich verschiedener Anbieter und dem Live-Erlebnis bestehen - auf einer Messe darf und muss es „menscheln".

Die Cross Con haben wir nicht tiefergehend evaluiert, da sich uns kein klares Konzept dargeboten hat, das uns hätte überzeugen können. Stattdessen haben wir ein eigenes Roadshow-Konzept aufgelegt und sprechen darüber hinaus den österreichischen Markt auf fokussierten BI-Veranstaltungen und in gemeinsamen Events mit unseren Business-Partnern an.

Im Hinblick auf Fachmessen kann man Landesgrenzen zwar nicht ausblenden, aber immerhin bis zu einem gewissen Grad hintenanstellen. Das gilt insbesondere für Süddeutschland und österreichische Interessenten, die sich dort durchaus gut aufgenommen fühlen. Jedoch kann das kein Ersatz für einen eigenen, lokalen Marktplatz bedeuten, zumal mit Blick auf BI-Lösungen im gesamten ITK-Umfeld das Potenzial und der Bedarf in Österreich absolut gegeben sind.

Christian Rupp, Sprecher der Plattform Digitales Österreich

Im Hinblick auf die Kommunikation der E-Government-Strategie und den offenen Standards bzw. Tools hat die IKT-Branche einen ganz wichtigen Stellenwert. Eine IKT-Fachmesse bietet darüber hinaus nicht nur die Möglichkeit der Präsentation der österreichischen E-Government-Landschaft, sondern auch die Vertiefung der Kontakte bei persönlichen Gesprächen.

Wie schon heuer die CeBIT gezeigt hat, ist eine reine IKT-Fachmesse ohne innovative Konzepte bzw. klaren Schwerpunkten auf die Dauer nicht überlebensfähig. Ein möglicher Ansatz ist eine Fachkonferenz mit begleitender Ausstellung. Allerdings muss hier klar die Zielgruppe definiert werden, um ein maßgeschneidertes Konzept zu liefern.

Der Ansatz beziehungsweise der Aufbau der Cross Con war sicherlich richtig und folgt auch dem internationalen Trend. Allerdings muss der Nutzen für die IKT-Branche anscheinend noch klarer zum Ausdruck gebracht werden. Für Österreich als Wirtschaftsstandort ist „eine" große IKT-Veranstaltung unbedingt sinnvoll, jedoch verzetteln wir uns derzeit in viele kleine Hausmessen.

Die Plattform Digitales Österreich ist das Koordinationsgremium der Bundesregierung für E-Government in Österreich. Daher liegt für uns ein klarer Schwerpunkt auf den Ausbau der Services und der Flächendeckung des Angebotes in Österreich. Eine Teilnahme an ausländischen Messen mit einem Gemeinschaftsstand unter der Flagge „Digitales Österreich" macht nur Sinn, wenn sich auch diejenigen beteiligen, die vom möglichen Export einen Nutzen haben beziehungsweise international tätig sind.

Johann Deutinger, Vorstand Ferrari electronic AG

Das klassische Fachmessekonzept ist in einem Veränderungsprozess begriffen. Die klassischen Messen haben nicht mehr wie früher das Ziel, neue Produkte vorzustellen. Durch die zunehmende Vernetzung und

Mobilität werden Neuigkeiten zeitgleich zum Produktlaunch im Internet veröffentlicht. Webcasts, Blogs und Co. informieren in aller Tiefe, und Nutzer können die Informationen überall und jederzeit einsehen.

Es war auch früher nie Sinn und Zweck einer Messe, Geschäftsabschlüsse zu tätigen, sondern einen ersten Kontakt zu ermöglichen. Heute findet dieser erste Kontakt bereits vorher online statt. Die Messe selber wird zu einer Plattform, neue Kunden und Interessenten persönlich zu treffen und alte Kontakte zu pflegen. Das „Socializing" steht viel mehr im Vordergrund. Fachmessen sollten dies als Chance sehen und das Internet und Social Media nicht als Wettbewerb betrachten. Werden diese neuen Werbeformen ins Konzept integriert und den Ausstellern kombinierte Beteiligungsformen angeboten, ist die Fachmesse nach wie vor für Besucher sowie Aussteller attraktiv.

Generell haben wir als Aussteller im letzten Jahr sehr gute Erfahrungen mit unseren Messebeteiligungen gemacht. Die Qualität der Gespräche hat uns überrascht. So kamen viele Besucher mit konkreten Fragen und konnten detailliertes Hintergrundwissen vorweisen. Mit der Mehrzahl der Besucher hatten wir einen festen Gesprächstermin ausgemacht, was zeigt, dass das Laufpublikum rar ist. Fast alle unsere Interessenten sagten, sie kämen mit festen Terminen zur Messe, anstatt sich nur allgemein zu informieren. Auffällig war, dass Aussteller auch untereinander Kontakte vermittelt haben, zum Beispiel vom Hersteller zum Systemhaus. Für Kunden hat dies einen großen Vorteil, da sie gleich vor Ort Projektabläufe konkret durchsprechen können und alle beteiligten Unternehmen „an einem Tisch sitzen". Die Veranstaltungen wurden so zu einer echten Austauschplattform.

Gerade weil ich in einem deutschen Unternehmen arbeite, liegt mir als Österreicher die Tuchfühlung mit den hiesigen Unternehmen sehr am Herzen. Uns sind lokale Plattformen in Österreich, auf denen wir mit Interessenten und Kunden in Kontakt treten können, besonders wichtig. Unserer Erfahrung nach sprechen IKT-Messen in Süddeutschland die Österreicher nicht gezielt an. Nur eine lokale Veranstaltung kennt die Bedürfnisse des Marktes und kann aktuelle Themen und lokale Trends aufgreifen. Wir werden immer Veranstaltungsformate unterstützen, die uns ermöglichen, aktiv den österreichischen Markt anzusprechen.

Dr. Maria Christine Hofmann, it communications

Stünde ich vor der Aufgabe, eine Marketing-Diplomarbeit schreiben zu müssen, so würde ich das Thema „The rise and fall der österreichischen IKT-Fachmessen" wählen.

Von der ifabo, die wir mit viel Verve selbst tot geredet haben (ich kann mich an Jahre mit weit über 100.000 Besuchern erinnern, aber das Messe-Image war trotzdem schlecht), über die exponet, die sowohl von den Besuchern, als auch seitens der Aussteller eine hohe Akzeptanz genoss, bis die Messeleitung ihre Kunden konsequent vertrieb, bis hin zur ITnT, die mit viel Initiative einzelner Repräsentanten aus Anbieterschaft und Fachpresse gegründet wurde und bereits nach kürzester Zeit wieder gescheitert ist.

Die Frage, die sich schlussendlich stellt ist: War die letzte ITnT der Schwanengesang der IKT-Messen oder wird sich noch einmal genug Enthusiasmus in der Aussteller-Riege aktivieren lassen, um eine Fachmesse, die diese Bezeichnung auch verdient, auf die Beine zu stellen. Die Entscheidung

darüber steht und fällt mit dem Einsatz des Messeveranstalters, der bei der Cross Con zu wünschen übrig ließ, und dem Commitment der großen Hersteller. Ohne deren Teilnahme wird es keine Messe mit Aussicht auf Erfolg geben können.

Michael Botek, Geschäftsführer ITdesign

Ich denke, das Konzept einer allgemeinen IKT-Fachmesse ist grundsätzlich zu überdenken. Das Problem ist die Breitbandigkeit. Welche Kunden sollen denn angesprochen werden? Wer ist das Zielpublikum? Jene, die sich für IT interessieren?

Besser wäre eine Fokussierung im Rahmen einer Umbrella-Organisation wie etwa eine Fachmesse beispielsweise für Hardware, Storage und Netzwerk, eine für Dokumentenmanagement/Workflow und so weiter. Diese würden kleiner sein, aber für das Thema interessiertes Fachpublikum stärker anziehen. Teilweise gibt es solche Veranstaltungen, aber von einzelnen Organisationen, sodass sich kein Standard etablieren kann. Das Resultat ist eine Zersplitterung der Anbieter. Auf der Strecke bleiben die Kunden, die dann vieles sehen und doch nicht das finden, was sie suchen.

Ing. Mag. Christian Schober, Marketingleiter bei Kapsch BusinessCom AG

Wir sind grundsätzlich der Meinung, dass die Bedeutung von Messen abgenommen hat. Als Österreichs führender Systemintegrator war es für uns immer selbstverständlich, dass wir uns an den vorhandenen Messen aktiv beteiligt haben. Doch sind wir in den letzten Jahren zunehmend dazu übergegangen kleine fachspezifische Veranstaltungen zu organisieren, in deren Rahmen wir aktuell auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen können. Ein solches Format ist auch überregional gut einsetzbar.

Jede Messe steht und fällt mit dem richtigen Mix aus namhaften Ausstellern, einem interessierten und finanzkräftigen Fachpublikum und entsprechenden attraktiven Begleitprogrammen. Somit macht meiner Meinung nach nicht die Fachmesse als Konzept eine Krise durch. In den letzten Jahren ist es zunehmend schwieriger geworden, Publikum zu Fachmessen zu bewegen. Sinkende Besucherzahlen bedingen naturgemäß auch eine gesunkene Motivation bei bedeutenden Ausstellern. Ein Kreis der nur schwer durchbrochen werden kann.

Für Kapsch BusinessCom stellte das Format der Cross Con hin zur Form einer Konferenz, mit dem Anspruch in direkterem Dialog mit Messebesuchern treten zu können, einen interessanten Ansatz dar. Bedeutete jedoch auf der anderen Seite, durch den modularen und stark normierten Messestandbau auch eine starke Beschränkung der eigenen Darstellungsmöglichkeiten.

Vom heutigen Standpunkt aus ist eine Teilnahme an Messen in Süddeutschland für uns keine Alternative.

Thomas Lutz, Unternehmenssprecher Microsoft Österreich

Microsoft hat bei allen seinen Aktivitäten stets ein besonderes Augenmerk auf den ganz klaren Nutzen für seine Kunden und Partner. Deshalb evaluieren wir die Teilnahme an Konferenzen und Messen jedes Jahr aufs Neue. Unabhängig davon wird Microsoft Österreich bestehende, österreichweite Partner- und Kundenveranstaltungen wie die sehr erfolgreiche BigDays Roadshow fortsetzen und mit dem neu geschaffenen Microsoft Innovation Center (MIC) eine zusätzliche, spannende Plattform für Kunden und Partner im Herzen Wiens bieten.

Ing. Günter Neubauer, Geschäftsführer Omega Handelsges.m.b.H.

Ich denke, dass keine IKT-Messe in benachbarten Ländern eine nationale Messe in Österreich ersetzen kann: Einerseits um Unternehmen die Möglichkeit zu bieten, Ware oder Dienstleistungen zielgerichtet dem Publikum „vor Ort" zur präsentieren, andererseits auch, um den Wirtschaftstandort Österreich zu stärken.

Der Wandel der Märkte, als auch die viel besprochene Krise wirken sich natürlich auch extrem auf die Bereitschaft der Unternehmen aus, in Marketing, Werbung und auch Messeauftritte zu investieren. Meiner Meinung nach ist es immer noch wichtig, Unternehmen und Kunden eine Plattform zu bieten, um ein Aufeinandertreffen qualifizierter Kunden und Marktkontakte zu erleichtern. Da ein unmittelbarer monetärer Erfolg im Regelfall nicht gegeben ist, Einsparungen in diesem Bereich sich jedoch sofort zu Buche schlagen, versuchen natürlich viele Unternehmen in Zeiten wie diesen, ihre Messeauftritte möglichst kostengünstig zu gestalten. Denn wie man es auch dreht und wendet, einem Unternehmen muss es letztendlich immer noch um Generierung von Gewinn gehen. Eine Fachmesse bietet in einem ausgewogenen Marketing-Mix durch Auffrischung von Kundenkontakten, Informationsaustausch und Steigerung des Bekanntheitsgrades einen Weg, um dieses Ziel zu erreichen.

Die Omega Handelsges.m.b.H. war ein treuer Aussteller der ITnT. Als Nachfolgeveranstaltung der ifabo war diese Messe für uns als Distributor namhafter Hersteller perfekt geeignet, um das Unternehmen und die von uns geführten Marken und Produkte dem Kunden näherzubringen, sowohl kunden- als auch herstellerseitig bestehende Kontakte zu pflegen und potenzielle neue Kunden zu gewinnen. Das Nachfolgekonzept der Cross Con wäre für uns als Aussteller eine neue Herausforderung gewesen, da das Konzept dieser Veranstaltung über den bisherigen Präsentationscharakter hinausgegangen wäre und vor allem der Aspekt des Kongresses im Vordergrund gestanden hätte.

Dr. Walter Huemer, Geschäftsführer PCS IT-Trading GmbH

PCS ist sowohl ERP-Anbieter, als auch Systemintegrator und großer Reseller von IT-Infrastrukturlösungen. Eine erfolgreiche jährliche IKT-Messe, wo wir uns gesamtheitlich präsentieren könnten, wäre daher sehr wichtig für uns. Es gibt hier auch wenige Alternativen.

Wie Fachmessen aus ganz anderen Bereichen zeigen, besteht durchaus ein Bedarf

nach persönlichem Kontakt in realen Marktplätzen. Die Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch, dass die Messe einen ausreichend breiten Überblick über das aktuelle Angebot gibt. Im Fall der IKT heißt das, dass eine Messe ohne die großen Hardwarehersteller oder Microsoft niemals die kritische Masse erreichen wird.

Leider waren die Informationen zur Cross Con seitens der Messe äußerst spärlich. Was wir jedoch aus vorliegenden Medienberichten entnehmen konnten, hat uns nicht überzeugt, da das Konzept weder Fisch noch Fleisch war, also weder ein wirklich professioneller, hochkarätiger Kongress, noch eine Messe mit interessanten und attraktiven Ausstellerpräsentationen.

Fachmessen im Ausland sind für uns keine Alternative, da die österreichischen KMUs dieses Angebot nicht nutzen würden. Die unbefriedigende Besucherzahl aus den Bundesländern bei der ITnT zeigt, dass die Unternehmen nicht mehr bereit sind sehr viel Anreisezeit in einen Messebesuch zu investieren.

Oliver Prevrahl, Country Manager retarus Österreich.

Eine jährliche IKT-Fachmesse in Österreich wäre wichtig, wobei die Betonung auf Fach(!)messe liegt. Allerdings ist das klassische Messekonzept tot. Messen müssen sich völlig neu positionieren und für den Fachbereich einen absoluten Mehrwert bieten. Es fehlt an exklusiven Key Note Speakern und Visionären der IT.

Ich denke da an „spezifischere" Veranstaltungen mit der klaren B2B-Zielgruppe und folglich in kleinerem Rahmen, dafür jedoch absolut themenfokussiert. Dadurch weiß der Besucher, was er sich erwarten kann und wird nicht von der Breite des IT-Angebots erschlagen. Er kann die Produkte und Lösungen der Firmen zu einem klar umrissenen Themengebiet rasch vergleichen und sich einen persönlichen Eindruck vom Unternehmens machen. Das „neue" Konzept der Cross Con habe ich nicht verstanden. Solange zum Beispiel Hardwarehersteller da noch immer Handys verkaufen, ist der Auftritt von Retarus, das mit seinen Messaging Services ausschließlich die B2B-Zielgruppe adressiert, nicht sinnvoll.

Eine Messeteilnahme im Ausland ist möglich, aber nicht bevorzugt. Österreichische Fachkräfte sind bereit, auf gute lokale Veranstaltungen zu gehen, im Ausland geht das „Familiäre" verloren. Man schaut noch immer zuerst darauf, was andere in der näheren Umgebung einsetzen, erst in zweiter Instanz wagt man den Blick über die Landesgrenzen. Wünschenswert wären also eher lokale Veranstaltungen mit internationaler Fachpräsenz.

Mag. Andreas Hrzina, Marketingleiter Rittal Schaltschränke GmbH

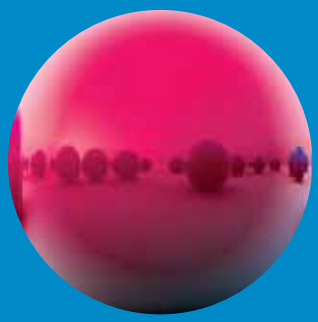
Österreich ohne eine einzige IKT-Fachmesse ist eigentlich unvorstellbar, doch es passiert wirklich. Technologie-Schübe der 80er- und 90er-Jahre sind zwar nicht mehr in dem Umfang als Treiber von Messen vorhanden, dennoch ist der österreichische IT-Markt mit 10 Mrd. Euro IT-Spendings für eine eigene Messe groß genug.

Eine IKT-Fachmesse muss berücksichtigen, dass die Produkte und Leistungen, um die es geht, sehr unterschiedlich sind. Wäh-

Mitten im Markt Messe Stuttgart

it & business
Fachmesse für Software, Infrastruktur & IT-Services
IT FÜR DEN MITTELSTAND

ANGESAGT



Weil die IT & Business im Herbst die IT-Messe in Deutschland ist. Weil alle wichtigen betriebswirtschaftlichen IT-Themen vertreten sind: ERP, ECM, DMS, BPM, BI, CRM, MES, Sicherheit und Infrastruktur. Weil 5 Fachforen mit rund 200 Vorträgen, Themenparks und PPS-Veranstaltungen viele Besucher anziehen. Weil die Messe Stuttgart der Treffpunkt für IT-Anbieter und Entscheider ist. Weil der Standort optimale Verkehrsanbindung bietet.

www.itandbusiness.de
26. – 28.10.2010 | MESSE STUTTGART

rend die Hardware- und Infrastruktur-Hersteller eher das Ausstellungskonzept bevorzugen, sind Lösungsanbieter eher an einem Kongresscharakter interessiert. Beides hat seine Berechtigung, beide müsste man unter einem Dach zusammenführen, was möglich ist.

Das Cross-Con-Konzept war sehr ambitioniert. Jedoch konnten sich nicht alle Aussteller damit identifizieren. Im Endeffekt sind die „großen" Player ausgeblieben, womit dieselbe Situation geherrscht hat wie bei der letzten ITnT 09.

Da in den Nachbarländern eigene Rittal-Tochtergesellschaften die Märkte betreuen steht uns die Option einer Messebeteiligung im Ausland nicht offen beziehungsweise ist hier Rittal bereits Aussteller. Wenn österreichische Bedarfsträger auf die Messen kommen, ist Rittal deshalb meist präsent.

Markus Neumayr, Geschäftsführer Ramsauer & Stürmer Software GmbH

Als österreichischer Softwarehersteller stellt eine österreichische IKT-Fachmesse für uns eine wichtige Kommunikationsplattform zu unseren Kunden, Interessenten und Partnern dar, die wir auch in den letzten 20 Jahren immer genutzt haben.

Ich glaube nicht, dass das klassische Fachmessekonzept allgemein in der Krise ist, so verzeichnet etwa die GAST immer noch einen Zuwachs. Störend ist vor allem im IKT-Bereich das ständig wechselnde Messekonzept, das sowohl bei den Ausstellern als auch bei den Besuchern für Verwirrung sorgt. So war das Konzept der Cross Con für uns nicht schlüssig, und es gab keine klare Ausrichtung. Zudem fanden wir auch die Package-Module nicht wirklich attraktiv.

Die Messeteilnahme in Nachbarländern ist grundsätzlich schon eine Alternative, da mit unserem Firmenhauptsitz in Salzburg auch die räumliche Nähe zum süddeutschen Raum beziehungsweise der Schweiz gegeben ist. Eine klar positionierte österreichische IKT-Messe steht allerdings an erster Stelle auf unserer Wunschliste.

Christian T. Retinger, Head of IT Solution Business & Business Development bei Samsung Electronics

Eine jährliche IKT-Fachmesse in Österreich wäre sehr wünschenswert da sie - wenn richtig aufgezogen - der IKT-Branche, und hier sprechen wir von dem Motor der heimischen Wirtschaft, entsprechende Impulse verleihen würde. Nachdem wir zu einem beträchtlichen Teil Hardware entwickeln, ist der gemeinsame Messe-Auftritt mit Lösungspartnern für uns von großem Interesse. Darüber hinaus sehen wir eine derartige Veranstaltung als ein Podium für die gesamte heimische IKT-Branche, die wir nutzen sollten, um gemeinsame Anliegen entsprechend zu kommunizieren.

Meiner Meinung nach ist das klassische Fachmessekonzept tot. Im Zeitalter von Internet ist ein Schaulaufen der Branche nicht mehr opportun. Jeder Interessent kann bequem über das Internet die neuesten Produkte - teilweise noch bevor sie überhaupt auf dem Markt erhältlich sind - bestaunen, mit Mitbewerbsprodukten vergleichen und eine Kaufentscheidung treffen. Im Gegensatz zur Automobilbranche brauchen wir in unserer Industrie keine Probefahrt, um die Leistungsfähigkeit unserer Produkte zu erfühlen. Das klassische Messekonzept hat für mich nur noch dann eine echte Bedeutung, wenn wir von Hausmessen sprechen.

Die ITnT 2009 war ausschlaggebend dafür, dass ich eine Veranstaltung wie die Cross Con gefordert habe. Die ITnT 2009 hat ganz deutlich gezeigt, dass das klassische Fachmessekonzept, das ja viele Jahrzehnte perfekt funktioniert hat, nicht mehr zeitgemäß ist. Die IKT-Branche hat sich weiterentwickelt. Heute sind nicht Komponenten, sondern Lösungen gefragt. Und moderne, voll integrierte Lösungen sind komplex. Oftmals können solche Lösungen nur im Verbund von Unternehmen realisiert werden. Und genau dafür braucht es eine „convention-artige" Veranstaltung.

Samsung hat sich bereits sehr stark in das Projekt Cross Con eingebracht. Wir sind hier seit der ITnT 2009 mit Reed Messen sehr intensiv im Gespräch. Sollte es zu keiner Cross Con im Jahr 2011 kommen, dann werden wir eigene Wege beschreiten. Wir haben heuer bereits das zweite Mal das Samsung European Forum in Wien abgehalten. Hier präsentieren wir Kunden aus ganz Europa unsere Produkte und Lösungen. Wir nutzen dieses eigene Forum aber auch ganz intensiv, um mit Partnern und Kunden über deren Anforderungen und Lösungswünsche zu diskutieren.

Elisabeth Unger-Krenthaller, Marketing Director SAP Österreich

Österreich braucht eine neue Plattform, die den wirtschaftlichen Nutzen von IT-Lösungen in den Mittelpunkt stellt und die IT-Welt den Fachbereichen näher bringt. Eine Kombination aus Kongress mit wertvollen Inhalten, Networking und Socialising ist für SAP eine ideale Plattform. Wichtig ist für uns der zielgruppengerechte Aufbau, sodass die Besucher auch einen klaren Mehrwert erhalten. Die Grundidee der Cross Con war gut, die Umsetzung erfolgte leider zu spät.

Gerhard Reiter, Geschäftsführer der österreichischen SoftM / Comarch Solutions

Die großen Zeiten für breit gefächerte IKT-Messen mit klassischen Messeständen sind vorbei. Der Trend geht hin zu themenspezifischen Fachveranstaltungen, Tagungen, inhaltsbezogenen Events. Die CeBIT ist eine der letzten dieser breit gefächerten Veranstaltungen. Auch die ITnT war eher in diesem klassischen Messeumfeld angesiedelt. Die Nachfolgeveranstaltung Cross Con wurde uns zu wenig deutlich kommuniziert. Messen zum Beispiel im süddeutschen Raum sind für uns eher nicht attraktiv, es ist schon schwierig, etwa aus Wien Besucher für eine Veranstaltung in Salzburg zu motivieren.

„Marktplayer sind entscheidend"

Die Cross Con 2010 wurde abgesagt - erlebt sie 2011 ihre Premiere? MONITOR sprach über die aktuelle IKT-Fachmessen-Situation in Österreich mit DI Matthias Limbeck, Geschäftsführer Marketing & New Business bei Reed Exhibitions Messe Wien, Veranstalter der ITnT und Cross Con.

Dominik Troger

„Der Wunsch der Branche nach einer gemeinsamen Plattform ist entscheidend."
DI **Matthias Limbeck**, Geschäftsführer Marketing & New Business bei Reed Exhibitions Wien

Gibt es eine Krise klassischer Fachmessen?

Diese Frage kann man nur branchenspezifisch beantworten. Wir hatten heuer schon über zehn erfolgreiche Messen in Salzburg und Wien, sowohl Fach- als auch Publikumsmessen. Ein gutes Beispiel ist die AquaTherm, die Internationale Fachmesse für Heizung, Klima, Sanitär, die heuer sehr gut funktioniert hat, und wo es nach Jahren gelungen ist, wieder alle Segmente geschlossen zu präsentieren.

Speziell auf die IKT-Branche bezogen trifft es sicher zu, dass sich das klassische Fachmessekonzept in der Krise befindet. Nicht nur nur hier in Österreich wird nach neuen Veranstaltungsformaten gesucht. IKT-Fachevents nach traditionellem Muster, die einen starken Community-Aspekt haben, werden nicht mehr angenommen.

Wie schaut aus Ihrer Sicht die spezifische Situation in Österreich aus?

Entscheidend ist, was die Branche will. Es hat sich ja schon bei der ITnT abgezeichnet, dass die großen Marktplayer weggebrochen sind. Österreich ist ein kleiner Markt, die Großen wissen über die österreichischen Top-Unternehmen bis in den Mittelstand hinein aufgrund ihres Partnernetzes bestens Bescheid. Sie kennen nicht nur die IT- und Telekom-Ausstattung genau, sondern auch die Schuhgröße des zuständigen IT-Managers.

Viele sind der Meinung, dass sie deshalb keine gemeinsame IT-Community-Messe mehr benötigen, weil sie ihr Zielpublikum ohnehin kennen. Außerdem möchten sie die eigenen Kunden verteidigen und das funktioniert mit Corporate Events viel besser.

Die ITnT sollte durch die Cross Con abgelöst werden. Wie ist man hier vorgegangen?

Wir haben nach der letzten ITnT im Jänner 2009 mit Vertretern der Branche sehr viele, intensive Gespräche geführt und grundsätzlich positives Feedback erhalten. Der Wunsch nach einer gemeinsamen Plattform war vorhanden, sie sollte aber einen anderen Fokus haben.

Die Themen, bei denen sich die Firmen in den nächsten Jahren die größten Umsatzchancen erwartet haben, sollten im Mittelpunkt stehen, wie zum Beispiel E-Health, E-Government, Kernthemen aus dem betriebswirtschaftlichen Umfeld. Auf der Veranstaltung sollte außerdem der direkte Kontakt mit Entscheidungsträgern möglich sein, die von einem hochkarätigen Content-Angebot profitieren sollten.

Es hat sich bei der Umsetzung leider gezeigt, dass es in der Branche in den Details zu unterschiedliche Vorstellungen gegeben hat. Für 2010 ist es nicht gelungen, eine gemeinsame Formel zu finden. Oft ist es besser, dann zu sagen, zurück in das Trocken-Dock, noch einmal überarbeiten - und in diesem Fall verschieben auf 2011.

Glauben Sie, dass das Konzept der Cross Con vom Markt verstanden wurde?

Wahrscheinlich hat man die Cross Con als Nachfolgeveranstaltung der ITnT zu sehr als „Messe" wahrgenommen. Für 2011 könnte ich mir vorstellen, dass man den inhaltlichen Aspekt noch deutlich verstärkt. Dass könnte bedeuten, dass man zum Beispiel von einem zweitägigen Kongress ausgeht und mit nur mehr 50 bis 100 Firmen spricht, die sich dann einbringen.

Wird es eine Cross Con 2011 geben?

Gespräche für eine mögliche Cross Con werden ab Mai mit Branchenvertretern geführt werden. Wir sind da ganz offen. Grundsätzlich muss aber der Wunsch nach einer gemeinsamen Plattform vorhanden sein, wir bringen uns dann gerne als Dienstleister ein. Wenn sich an der Situation nichts ändert, dann wird es auch 2011 keine Veranstaltung gegeben. Es macht keinen Sinn, das mit Gewalt durchziehen zu wollen. Möglicherweise dreht sich die Stimmung in einigen Jahren wieder. Bei der AquaTherm haben wir gesehen, dass die Zersplitterung der Branche schon so groß war, dass wieder alle einen gemeinsamen Event haben wollten und das auch voll unterstützt haben.

Herzlichen Dank für das Gespräch!

IT & Business: Bewährtes Konzept, noch mehr Inhalte

Nach der erfolgreichen Premiere der IT & Business im letzten Jahr geht die Veranstaltung heuer vom 26. bis 28. Oktober in die nächste Runde. Ulrich Kromer, Geschäftsführer der Landesmesse Stuttgart GmbH, sprach mit dem MONITOR über Fachmessen im Allgemeinen und die Ziele der IT & Business 2010.

Dominik Troger

Die IT & Business hat 2009 zum ersten Mal stattgefunden. Wie schwierig war die Überzeugungsarbeit im Vorfeld der Veranstaltung?

Die überraschende Absage der Systems Ende 2008 hat die gesamte Branche erstaunt und ein Vakuum hinterlassen. Gemeinsam mit potenziellen Partnern und Marktführern aus dem IT-Umfeld haben wir ein Veranstaltungskonzept entwickelt, das diese Lücke schließt und den Entscheidern aus den Unternehmen eine neue Plattform bietet.

Das klare Konzept der IT & Business und der Nutzen für alle Beteiligten hat Unternehmen, Verbände und Partner sehr schnell überzeugt. So viel Überzeugungsarbeit war bei den Gesprächen im Vorfeld der IT & Business demzufolge nicht mehr nötig.

Wie sieht für Sie ein modernes, zeitgemäßes Fachmessekonzept aus?

Messen sind traditionell ein Marktplatz, auf dem sich Angebot und Nachfrage treffen und der den intensiven Dialog ermöglicht. Fachmessen bieten einen 360-Grad-Blick, denn unter einem Dach präsentiert sich eine ganze Branche mit Produktneuheiten sowie Trends. Besonders erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen können in der Face-to-Face-Kommunikation besser als mit anderen Marketingkanälen näher gebracht werden, darum sind Messen für die Unternehmen ein unverzichtbares Marketingmittel.

„Die IT & Business richtet sich an den gesamten deutschsprachigen Raum, spricht also auch gezielt die Fachbesucher aus Österreich an." **Ulrich Kromer**, Geschäftsführer der Landesmesse Stuttgart GmbH

Gleichzeitig geht der Trend weg von den großen, universalen Messen, hin zu fokussierten Fachmessen. Ehemalige, große „Vorzeigemessen" mit einem breiten, horizontalen Ansatz haben diese Entwicklung in den vergangenen Jahren schmerzlich erleben müssen. Die Messe Stuttgart orientiert sich darum an den Wünschen von Ausstellern sowie Fachbesuchern und veranstaltet Fachmessen, die sich an eine Branche richten. Besonders wichtig sind den Beteiligten auch ein Mehrwert durch ein begleitendes Rahmenprogramm oder Seminar-Veranstaltungen sowie kurze Wege.

Die Symbiose aus Ausstellung, Rahmenprogramm und weiteren begleitenden Veranstaltungen ermöglicht den optimalen „Return on Investment" für alle Beteiligten. Die IT & Business orientiert sich konsequent an diesen Wünschen und Anforderungen des Marktes.

Worauf führen Sie den großen Erfolg der IT & Business 2009 zurück?

Die IT & Business war zur richtigen Zeit am richtigen Ort: Nach der Systems-Absage gab es konkrete Nachfrage für eine neue Plattform im Herbst im Süden Deutschlands rund um das Thema „IT im Unternehmen". Und der Messestandort Stuttgart befindet sich im Zentrum des industriellen

IT & BUSINESS: RUND 400 AUSSTELLER ERWARTET

Vom 26. bis 28. Oktober findet die zweite Auflage der IT & Business auf der Messe Stuttgart statt.

Rund 400 Aussteller und 8.000 bis 10.000 hochkarätige Fachbesucher werden auf dem jährlichen Event in Stuttgart erwartet. Für den Erfolg der IT & Business ziehen die Messe Stuttgart sowie verschiedene Verbände und Organisationen an einem Strang: Der VDMA Fachverband Software als ideeller Träger, der Partner Bitkom und die Kooperationspartner Fraunhofer IPA, MFG Innovationsagentur für IT und Medien mit ihren Plattformen Ebigo und bwcon, Trovarit sowie IT Advantage. Als weitere Kooperationspartner unterstützen in Zukunft auch das Fraunhofer Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO und der VOI - Verband Organisations- und Informationssysteme e.V. die Fachmesse IT & Business in Stuttgart.

Die Fachbesucher der IT & Business sind IT-Experten, Einkäufer, Geschäftsführer und kaufmännische Entscheider, die in mittelständischen Unternehmen bei IT-Investitionen beteiligt sind. Die Gäste kommen vor allem aus Deutschland, aus der Schweiz und aus Österreich.

Aussteller der IT & Business sind Soft- und Hardware-Hersteller, Systemhäuser und verschiedene Dienstleister rund um die IT in den Unternehmen. Bei der Premiere im letzten Jahr waren Global Player wie IBM, Microsoft oder SAP vertreten.

www.itandbusiness.de

Mittelstands, der Kernzielgruppe unserer neuen IT-Messe.

Wichtige Erfolgsfaktoren für die IT & Business waren zudem die klare Fokussierung auf die Entscheider in den Betrieben und ein nutzenorientiertes Konzept, das Angebot und Nachfrage rund um die IT in den Unternehmen zusammenbringt. Aber auch die Partner und Verbände, die schnell von unserem Konzept überzeugt waren, haben großen Anteil am Erfolg des neuen Branchentreffs.

Was sind Ihre Erwartungen betreffend der IT & Business 2010?

Nachdem wir schon bei der Premiere die geplante Ausstellerzahl deutlich übertreffen konnten und sich 312 Unternehmen auf der Messe Stuttgart präsentierten, haben wir die Latte noch ein bisschen höher gelegt. In diesem Jahr erwarten wir rund 400 Aussteller auf der Messe Stuttgart, darunter viele Marktführer aus den Bereichen Unternehmenssoftware, Produkt-/Produktionssoftware, IT-gestützte Geschäftsprozesse, Systemintegration, Infrastruktur, IT-Sicherheit und IT-Dienstleistungen. Nach der durchweg positiven Resonanz auf die Premiere erwarten wir auch bei den Besuchern einen deutlichen Sprung: Wir gehen davon aus, dass bis zu 10.000 interessierte Fachbesucher aus den Unternehmen im deutschsprachigen Raum die zweite Ausgabe der IT & Business besuchen.

Was dürfen Aussteller und Besucher von der IT & Business 2010 erwarten?

Der Start der IT & Business war ja schon beeindruckend - trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds. Die Zahlen wie auch das Feedback von Ausstellern und Besuchern haben uns gezeigt, dass unser fokussiertes Konzept passt - hier werden wir darum keine grundlegenden Änderungen vornehmen. Aber natürlich werden wir die Veranstaltung weiterentwickeln und die Inhalte der Fachmesse ausbauen: Acht Fokusthemen werden in rund 200 Vorträgen - nach 80 Vorträgen in 2009 - auf fünf Fachforen von Experten und Marktführern präsentiert: ERP, IT-Infrastruktur, MES und IT-Sicherheit waren bereits im letzten Jahr in den Foren vertreten. Neu auf den Vortragsbühnen in diesem Jahr sind die Themen ECM/DMS, CRM, BPM und BI. Den „Themenpark Open Source" bauen wir in diesem Jahr weiter aus. Noch runder wird die IT & Business auch durch neue Themen, die Software-Unternehmen und IT-Abteilungen immer stärker beschäftigen: eine Sonderfläche der BPM Vision Süd rund um Business Process Management, Guided Tours in Verbindung mit der PPS-Hausmesse des VDMA Fachverband Software und der Themenpark „Blick in die Zukunft" unseres neuen Partners Fraunhofer IAO.

Wie stark fokussieren Sie auch den zentraleuropäischen Raum bzw. österreichische Aussteller und Besucher?

Die IT & Business richtet sich an den gesamten deutschsprachigen Raum, spricht also auch gezielt die Fachbesucher aus Österreich, der Schweiz und Norditalien an. Besonders der österreichische Markt ist für viele Aussteller sehr interessant. Und nachdem andere Fachmessen abgesagt wurden, haben Aussteller aus Österreich eine erstklassige Möglichkeit, ihre IT-Lösungen in Stuttgart einem breiten Publikum vorzustellen. Die optimale Infrastruktur der Messe Stuttgart, die direkt an der Autobahn und unmittelbar neben dem Flughafen Stuttgart liegt, bietet für Aussteller und Besucher zusätzliche Vorteile. Für unsere Nachbarn aus Österreich gibt es also sehr gute Argumente, die IT & Business zu besuchen oder hier auszustellen.

„Projekte mit ITdesign machen Spaß", so Josef Schuch, Leiter IT-Services EVVA Sicherheitstechnologie, zur automatisierten Installation von 450 Arbeitsplätzen über ein individualisiertes Software-Verteilsystem. Zufriedene Kunden – das oberste Ziel von ITdesign, dem unabhängigen Dienstleister auf dem österreichischen IT-Markt.

www.itdesign.at

10 Jahre ITdesign software projects & consulting

it sa
Die IT-Security-Messe

Für die IT-Security Messe it-sa vom 19. bis 21. Oktober 2010 in Nürnberg ist ein Großteil der Hallenfläche bereits gebucht oder mit einer Option belegt. MONITOR sprach mit Veronika Laufersweiler und Nina Malchus, Geschäftsführerinnen des it-sa Veranstalters SecuMedia.

Dominik Troger

it-sa 2010: Plattform für die Security-Branche

Die it-sa hat sich aus dem Security-Thema der ehemaligen Münchner Systems entwickelt. Musste viel Überzeugungsarbeit geleistet werden, um eine eigene Veranstaltung auf die Beine zu stellen?

Veronika Laufersweiler: Die it-sa war bis zum Ende der Systems in München ein erfolgreicher, stetig wachsender Bereich innerhalb der Messe und gehörte schon damals zu den weltweit bedeutendsten IT-Security-Events. Nachdem es mit der Systems nicht mehr weiterging, traten viele Aussteller an uns heran und rieten, die it-sa als eigenständige Messe fortzuführen.

Damals erkannten wir, dass die IT-Security-Branche auch weiterhin eine Präsentations- und Kommunikationsplattform braucht. Diese haben wir mit der it-sa am neuen Standort Nürnberg gemeinsam mit unseren Ausstellern geboten. Viel Überzeugungsarbeit war also nicht nötig, da die Branche selbst diese Messe wollte und uns stark unterstützt hat.

Wie sieht für Sie ein modernes, zeitgemäßes Fachmessekonzept aus?

Veronika Laufersweiler: Ich glaube, viele Veranstalter und Messegesellschaften müssen sich von universalen Kochrezepten verabschieden, denn die gibt es einfach nicht. Eine erfolgreiche Fachmesse muss genau auf die Anforderungen und Bedürfnisse der jeweiligen Branche zugeschnitten sein. Was zum Beispiel auf einer Marketi ngmesse bei Ausstellern und Publikum sehr gut ankommt, könnte von Besuchern einer Fachmesse zum Thema E-Government eher abgelehnt werden.

Daher ist es sehr wichtig, dass der jeweilige Veranstalter genau die Anforderungen der Branche kennt und - das ist leider nicht selbstverständlich - auch darauf hört und das umsetzt. Wir haben zum Beispiel einen sehr großen Messebeirat für die it-sa, durch den wir als Veranstalter auch immer wieder neue Anregungen erhalten.

„Wir bieten mit der it-sa eine echte Alternative zur aussetzenden Cross Con - jedenfalls für den Bereich IT-Sicherheit."
Veronika Laufersweiler, Geschäftsführerin SecuMedia, Organisation Events

Worauf führen Sie den großen Erfolg der it-sa 2009 bei ihrem Erstantreten in Nürnberg zurück?

Nina Malchus: Die it-sa war 2009 bereits eine etablierte Messe, sie fand lediglich das erste Mal in Nürnberg statt. Daher kannten viele Unternehmen die Messe und uns als Veranstalter schon seit Jahren. Wir haben es

„Wir haben es verstanden, die richtigen Unternehmen mit den richtigen Besuchern zusammenzubringen."
Nina Malchus, Geschäftsführerin SecuMedia, Leitung Vertrieb, Marketing

zudem verstanden, die richtigen Unternehmen mit den richtigen Besuchern zusammenzubringen und auf der Messe möglichst viele Aspekte der IT-Sicherheit abzubilden. Ergänzt haben wir die Ausstellung durch Mehrwerte wie erstklassige kostenlose Fachvorträge und spezielle Veranstaltungen für die unterschiedlichen Interessen der Besucher.

Wichtig ist uns auch das offene Konzept der it-sa. Wir laden Unternehmen und andere Veranstalter dazu ein, an der it-sa aktiv mitzuwirken und sich einzubringen. Auch haben wir im Vorfeld klar kommuniziert, was Aussteller und Besucher auf der Messe erwartet. Das alles zusammen hat, denke ich, dann zum großen Erfolg maßgeblich beigetragen.

Was dürfen sich Aussteller und Besucher von der it-sa 2010 erwarten?

Nina Malchus: Die it-sa 2010 wird wie im Vorjahr die ganze Bandbreite der IT-Securi-

IT-SA IN NÜRNBERG: GROSSTEIL DER HALLENFLÄCHE BEREITS FEST VERGEBEN

Für die it-sa, einst Kernbereich der Münchner Systems, hat sich der Sprung in die „Selbständigkeit" ausgezahlt.

Auf der Messe waren 2009 257 Aussteller vertreten. Insgesamt kamen über 6.600 Fachleute aus Wirtschaft, Forschung und von Behörden. Von den vorregistrierten Besuchern kamen rund 20 % aus den Regionen Nürnberg und München, während 80 % aus dem restlichen Bundesgebiet und dem Ausland stammten. Auch für 2010 versprechen die ersten veröffentlichten Ausstellerlisten einiges. Sie enthalten bisher rund 100 Aussteller - und das obwohl die Messe erst am 19. Oktober die Tore öffnet.

Zum Vergleich: Im Jahr 2009 wurde dieser Buchungsstand erst im Mai erreicht. Die Veranstalter haben daraufhin ihre Erwartungen nach oben korrigiert und rechnen jetzt mit 300 Ausstellern. Auffällig ist auch der Trend zur Vergrößerung der Standfläche. Viele Unternehmen, die 2009 noch kleinere Fläche anmieteten, vergrößern jetzt ihre Präsenz auf der it-sa.

Die it-sa wird 2010 in die größere Halle 12 umziehen. In unmittelbarer Nachbarschaft der Ausstellungshalle finden im CCN West wieder messebegleitend attraktive, fachbezogene Veranstaltungen statt und ermöglichen so eine einmalige Konzentration auf das Thema IT-Sicherheit.

Auch werden wie im letzten Jahr, zusätzlich zur Ausstellung, Experten auf drei Vortragsbühnen mit insgesamt 180 Vorträgen, Live-Demos, Keynotes und Roundtables ihr Fachwissen mit den Besuchern teilen. Ein weiteres Kernstück der Messe sind die bewährten themenorientierten Topic-Routen und Guided Tours, die den Besuchern kompetente Informationen und zusätzliche Orientierung bieten. Besonderes Augenmerk legen die Veranstalter der Messe 2010 auf das Thema Rechenzentrum. Dafür wird die Sonderfläche „Das perfekte Rechenzentrum - Planung, Bau und Technik" eingerichtet, auf dem sich Besucher über alle Belange rund um die Sicherheit im Rechenzentrum informieren können.

„Uns ist besonders wichtig, dass auf der Ausstellungsfläche der it-sa möglichst viele Aspekte der IT-Sicherheit abgebildet werden. Nur so hat der Besucher einen breiten Überblick über vorhandene Lösungen auf dem Markt.

Das Thema Sicherheit im Rechenzentrum ist damit für eine it-sa unverzichtbar", so Messechefin Veronika Laufersweiler. An der Gestaltung wirkt u. a. der bekannte Rechenzentrumsplaner Gerd L. Büttner (DIM - Design Institut München) mit.

www.it-sa.de

ty-Themen abdecken und die neuesten Produkte und Trends zeigen. Um die Messe herum werden eine Vielzahl von hochwertigen Veranstaltungen wie Kongresse oder Workshops geboten.

Zusätzlich zur Ausstellung teilen Experten auf drei Vortragsbühnen mit insgesamt 180 Vorträgen, Live-Demos, Keynotes und Roundtables ihr Fachwissen mit den Besuchern. Neu ist in diesem Jahr die Sonderfläche „Das perfekte Rechenzentrum - Planung, Bau und Technik", auf dem sich Besucher über alle Belange rund um die Sicherheit im Rechenzentrum informieren können.

Wie stark fokussieren Sie auch den zentraleuropäischen Raum bzw. österreichische Aussteller und Besucher?

Veronika Laufersweiler: Unser Ziel war es von Anfang an, die it-sa besonders in Deutschland, Österreich und der Schweiz als festen Kristallisationspunkt im Bereich IT-Sicherheit zu etablieren.

In diesem Jahr wollen wir uns nach dem gelungenem Start verstärkt auf Österreich konzentrieren und sowohl dort ansässige Unternehmen als auch Besucher zur it-sa nach Nürnberg holen. Auch bieten wir mit der it-sa eine echte Alternative zur aussetzenden Cross Con - jedenfalls für den Bereich IT-Sicherheit. Deswegen entwickeln wir derzeit gemeinsam mit österreichischen Partnern attraktive Angebote für diese Zielgruppe.

BI & Breakfast

Das Neueste von Microsoft BI und Office 2010

Microsoft und pmOne laden ein.

4 x in Österreich

Mit Praxisvortrag!

Gemütlich frühstücken und dabei das Wissen über aktuelle Business Intelligence Technologien aktualisieren – dies ist das Angebot der BI & Breakfast Serie, zu der Sie Microsoft und pmOne gemeinsam herzlich einladen. Die unterschiedlichen Themenschwerpunkte Data Warehouse, Unternehmensplanung und Reporting geben Ihnen einen zielgerichteten Überblick über Technologie, Tipps & Tricks zur Umsetzung sowie die Möglichkeit, sich mit Gleichgesinnten bei Kaffee und Croissants auszutauschen. Das Referententeam kommt aus der Praxis und kann auf umfangreiche Projekterfahrung zurückgreifen – Ihr Nutzen steht für uns im Vordergrund!

09. Juni 2010 — Linz
10. Juni 2010 — Hall in Tirol
15. Juni 2010 — Wien
16. Juni 2010 — Unterpremstätten/Graz

Jetzt kostenlos anmelden!

Detaillierte Agenda und kostenlose Anmeldung ganz einfach online unter **www.pmone.at/breakfast**

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner

Microsoft SERVICES READY Partner

pmOne

Microsoft | Services

„Interesse ungebrochen”

Wie sieht man bei der CeBIT, dem Flaggschiff der IKT-Messen, die aktuelle Entwicklung? MONITOR sprach darüber mit Ernst Raue, CeBIT-Vorstand bei der Deutschen Messe AG in Hannover.

Lothar Lochmaier

„Österreich zählt nach Deutschland und den Niederlanden zu den stärksten Besuchernationen.”

Ernst Raue, CeBIT-Vorstand bei der Deutschen Messe AG

Wie viele Besucher und Aussteller haben dieses Jahr die CeBIT besucht?

An der CeBIT 2010 haben sich 4.157 Aussteller aus 68 Ländern beteiligt. Insgesamt wurden an den fünf Veranstaltungstagen 334.000 Besucher auf dem Messegelände in Hannover begrüßt. Bis zum Samstagabend der CeBIT 2009 hatten 322.000 Menschen die Veranstaltung besucht. Damit stieg die Zahl der Besucher im Fünftagesvergleich um 3,7 %.

Einige Kritiker bringen die mangelnde Mittelstandsorientierung der Messe in die Diskussion. Trügt der Eindruck, dass die Konzerne die Szenerie dominieren, und wird der IT-Mittelstand auf der Messe in der Öffentlichkeit unterschätzt?

Die CeBIT 2010 hat mit ihrem Angebot die Anforderungen des Marktes und des Mittelstandes sehr genau getroffen. Wir haben das bisherige Konzept für den Mittelstand weiterentwickelt. Im Studio Mittelstand 2010 konnten Interessierte die Aussteller nicht nur wie bisher direkt am Stand ansprechen, sondern auch über das Internet ihre Fragen stellen. Und 60.000 Nutzer verfolgten zur CeBIT 2010 die Streaming-Angebote live aus dem Studio Mittelstand. So wurden aus Besuchern Mitmacher. In 100 Live-Sendungen rund um die Themen „IT” und „Management” speziell im Mittelstand bot sich dabei eine Vielzahl von Möglichkeiten, vor Ort und online am Wissen sowie an den Erfahrungen und Empfehlungen der Akteure zu partizipieren. Auf Aussteller- wie Besucherseite ist der Mittelstand auf der CeBIT stark vertreten und nutzt aktiv die Möglichkeiten zum Austausch und Wissenstransfer sowie zur Geschäftsanbahnung. Die CeBIT ist und bleibt mit ihrem Angebot die stärkste Mittelstandsveranstaltung in Europa.

Wie fällt die Bilanz zu den avisierten Leitthemen Software-as-a-Service bzw. Cloud Computing aus oder haben andere klassische Kernthemen aus der Unternehmens-IT mehr Interesse auf sich gezogen?

Das Interesse an den auf der CeBIT gezeigten IT-Business-Lösungen war auch in diesem Jahr ungebrochen. ERP-, ECM- und CRM-Systeme wurden ebenso intensiv nachgefragt wie moderne Virtualisierungs- oder Storage-Technologien.

Gleichzeitig hat sich der Siegeszug von SaaS und Cloud Computing auf der diesjährigen CeBIT fortgesetzt. Insgesamt wurden auf der CeBIT 2010 Investitionen im Volumen von mehr als 10 Mrd. Euro angeschoben. Zahlreiche IT-Projekte, die in den letzten 18 Monaten auf Eis lagen, werden von den Firmen jetzt wieder in Angriff genommen. Das stimmt uns positiv für die Zukunft.

Wenn man sich durch die Hallen bewegte, fiel auf, dass das jüngere Publikum sich stark von dem auch optisch etwas lockerer gestalteten Bereich der Webciety angezogen fühlte.

Die Webciety haben wir im vergangenen Jahr erstmals ins Leben gerufen, um der Internetwirtschaft eine neue Heimat zu geben. Das Konzept kam sehr gut an, weil es exakt auf die Bedürfnisse der Internet-Community zugeschnitten ist. Bereits zur CeBIT 2010 konnten wir ein Wachstum von mehr als 30 % verzeichnen, und wir gehen davon aus, dass die Webciety weiter zulegen wird.

Wie sieht denn die Bilanz bezogen auf die einzelnen Zielländer aus, welches Land stand von Ausstellern und Besuchern her besonders im Fokus?

Die CeBIT ist weltweit die bedeutendste Plattform der IT-Industrie. Von den 4.157 Ausstellern kam jeder Zweite aus dem Ausland. Bei den Besuchern lag der Auslandsanteil bei rund 20 %. Im Vergleich zum letzten Jahr kamen deutlich mehr Besucher aus Asien nach Hannover. Auch bei den osteuropäischen Staaten konnten wir einen Besucherzuwachs verzeichnen. Österreich zählt nach Deutschland und den Niederlanden zu den stärksten Besuchernationen.

Wie wird die nächste CeBIT 2011 aussehen?

Wir werden die CeBIT für das kommende Jahr weiterentwickeln. 2011 wird es unter dem Dach der CeBIT vier anwenderorientierte Plattformen geben. Mit der „CeBIT pro” werden die professionellen Anwender von Informationstechnologie und Telekommunikation angesprochen. Die „CeBIT gov” adressiert die Anwender in Behörden und öffentlichen Einrichtungen. Die „CeBIT lab” ist der Anlaufpunkt für internationale Forschungsinstitute und Universitäten. Die „CeBIT life” wird die neue Plattform für hightechbegeisterte Verbraucher.

Außerdem werden wir unseren Kongress-Bereich ausbauen und neue Beteiligungsformen wie Corporate Events anbieten. In diesem Jahr hatte SAP erstmals ihre Kundenveranstaltung SAP World Tour in den Hallen 19 und 20 parallel zu ihrem CeBIT-Auftritt ausgerichtet. Die Resonanz darauf war sowohl bei SAP als auch bei den Besuchern sehr positiv.

www.cebit.de

Das Handy könnte „Alleskönner" im Business sein

Österreich ist handyverliebt. Das bedeutet trotzdem nicht automatisch, dass alle Österreicher auch Handys nutzen. Im Businessbereich etwa hat noch fast jedes fünfte heimische Unternehmen kein Mobiltelefon im Einsatz.

Christine Wahlmüller

Die Handy-Penetration beträgt laut letztem Bericht der Telekom Regulierungs-Behörde RTR (4. Quartal 2009) 133 %. Doch im Businessbereich etwa hat noch fast jedes fünfte heimische Unternehmen kein Mobiltelefon im Einsatz. Jene 83 % (1), die ihren Mitarbeitern ein Handy zur Verfügung stellen, gebrauchen die Mobiltelefone vor allem zum Telefonieren. Dass man das Handy bereits vielseitig im Business einsetzen kann - angefangen von SMS, Surfen und E-Mail über mobile Leistungserfassung und Personalplanung bis hin zu mobilem CRM und zur Steuerung von Unternehmensprozessen - davon sind viele Unternehmen noch meilenweit entfernt. Die derzeitige Nutzung liegt noch weit hinter den Erwartungen der Mobilfunkanbieter zurück. Insgesamt nur jedes zehnte Unternehmen hat Smartphones, MDAs und BlackBerrys überhaupt im Einsatz. Je größer ein Unternehmen desto mehr werden die neuen mobilen multitasking-fähigen Endgeräte genutzt: Bei den großen Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern ist es immerhin mehr als jedes zweite Unternehmen (55 %).

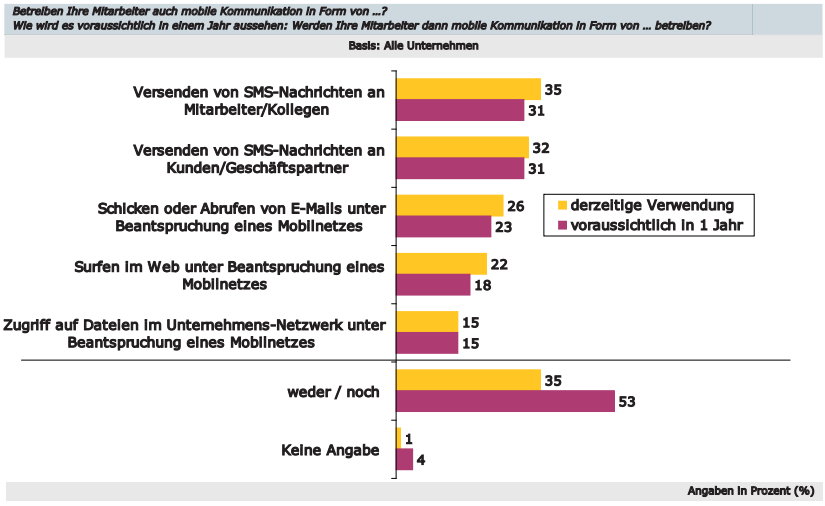
Neben dem Telefonieren wird in erster Linie SMS genutzt: 35 % versenden SMS an Kollegen, 32 % auch an Kunden und Geschäftspartner. Nur jeder Vierte Business-User verwendet sein Handy zum Senden oder Abrufen von E-Mails, knapp jeder Fünfte surft mobil. Nur 15 % greifen per Handy auf das Unternehmensnetzwerk zu. Mehr als jedes dritte Unternehmen (35 %) gibt an, Handys ausschließlich zum Telefonieren zu verwenden. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen (53 %) sagen, sie wollen das auch 2010 nicht ändern.

Mobile Marktsituation

Der Business-Markt im Mobilfunksektor ist stark von der mobilkom dominiert (59 %), gefolgt von T-Mobile (22 %) und Orange (konnte von 2008 auf 2009 von 14 auf 17 % zulegen). Abgeschlagen folgen Telering (7 %), Hutchison „3" (4 %), Bob (2 %) und Yesss! (1 %). (2) Die Zufriedenheit mit dem Netzbetreiber ist bei den Businesskunden sehr hoch, insbesondere bei der mobilkom ist jedes zweite Unternehmen sehr zufrieden. Die Wechselbereitschaft ist daher auch äußerst gering, deshalb ist der Markt so gut wie vergeben. Neue Chancen für neue Umsätze sehen die Mobilfunkbetreiber in neuer Hardware (Smartphones, PDAs) sowie mobilen Applikationen und generell mobilen Lösungen. „Die mobile Datenübertragung verzeichnet eine starke Dynamik. Hier ist die Experimentierfreudigkeit relativ stark ausgeprägt, und zunehmende attraktive Angebote werden eine deutlich steigende Nutzung auslösen", glaubt Integral-Marktforscherin Sandra Cerny an die „mobile Zukunft".

„Wir sehen künftig drei Themenfelder: Machine-to-Machine-Lösungen, branchenspezifische Lösungen sowie den Ausbau der Zeit- und Leistungserfassung, vor allem in den Branchen Transport, Logistik, Bau und Dienstleister", betont mobilkom-Sprecher Werner Reiter. Große Hoffnungen aller Anbieter ruhen auf den großen Bereichen „mobile Zeit- und Leistungserfassung" sowie „Disposition und Auftragsmanagement".

Mobile Kommunikation - derzeitige und zukünftige Verwendung



Quelle: INTEGRAL - Austrian Internet Monitor Business (AIM-Business), rep. österr. Unternehmen, Oktober 2009, n=754

Außendienst verbessern

Gemeinsam mit A1 Solution Partner LG Nexera wurde etwa eine mobile Leistungserfassung und Einsatzkoordination für das Wiener Hilfswerk realisiert. Etwa 300 Krankenschwestern und Pfleger sind mithilfe eines identen Touchscreen-Handys vernetzt und erhalten ihre Aufträge sowie wichtige Informationen zu ihrer Klientel direkt und top-aktuell auf das Handy. „Wir haben durch den Einsatz dieser mobilen Lösung die Betreuungs- und Arbeitsplatz-Qualität enorm gesteigert", freut sich DI Evi Pohl-Iser, Leiterin „Hilfe und Pflege daheim" des Wiener Hilfswerks. Außerdem konnten Kosten gesenkt werden: Etwa 80 bis 210 Euro pro Pflege-Mitarbeiter und Monat durch mehr Effizienz und weniger Verwaltungsaufwand wird geschätzt.

Auch Machine-to-Maching-Tracking (M2M), der direkten, automatischen Kommunikation zwischen Geräten über Mobilfunk, werden gute Chancen eingeräumt. Beispiel für eine erfolgreiche M2M-Anwendung ist das Flottenmanagement für die Dr. Richard Verkehrsbetriebe, Österreichs zweitgrößtes Busunternehmen mit rund 850 Autobussen. Ist ein Buslenker etwa zu langsam oder schnell unterwegs, erhält er eine unmittelbare, automatische Mitteilung der Fahrplanabweichung und muss versuchen, diese wieder auszugleichen. Routenoptimierung, dynamische Fahrgastinformation, verbesserte Personal- und Fahrzeugdisposition und Diebstahlschutz (durch ständige Busortung) sind die Features dieser A1-Lösung.

Fernsehen beim Friseur: Look TV von x-screen bringt auf 8-Zoll-Screens eine Mischung aus aktuellen Nachrichten, Beiträgen aus den Bereichen Fashion, Celebrities, News & Trends sowie Events & Szene. Die Geräte verbinden sich selbstständig mit dem „3"-Netz und laden neue Inhalte auf die Screens.

Kosten und Zeit sparen

„M2M-Anwendungen ermöglichen unseren Kunden vom Handydisplay aus Betriebsanlagen zu steuern, unterwegs auf Daten zuzugreifen oder Programme zu starten", zählt auch „3"-CEO Berthold Thoma die Vorteile auf. So ermöglicht Machine-2Machine beispielsweise automatisch gesteuerte Wartungsarbeiten und Updates für die vielfältigsten Anwendungsbereiche, ohne dass bezahltes Personal vor Ort sein muss. „Komplexe wirtschaftliche, vor allem den Vertrieb betreffende Prozesse werden dadurch um ein Vielfaches einfacher, schneller und günstiger", argumentiert Thoma. Zielgruppe bei „3" sind Klein- und Mittelbetriebe.

Eine wichtige Stoßrichtung in puncto Außendienst ist die Datenübermittlung von vor Ort zur Zentrale/zum zentralen

Server. Orange, drittgrößter heimischer Anbieter, hat sich bei der Zählerfernauslesung bei den Kunden einen Namen gemacht: TIWAG, VKW, Energie AG und auch die Wienstrom (Testbetrieb) zählen zu den Orange-Kunden. „Durch die elektronische Auslesung der beim Kunden montierten Stromzähler ersparen sich diese Unternehmen die sehr aufwendige manuelle Ablesung vor Ort durch einen Mitarbeiter", erklärt Orange-Sprecher Tom Tesch. Der Kunde müsse zudem nicht einmal zu Hause sein, die Daten werden automatisch übermittelt, sogar eine tägliche Auswertung sei dadurch kein Problem.

Stolz ist man bei Orange auch auf das Konzept der mobilen Nebenstellenanlage. Kunde sind etwa die Bezirksblätter: „Unser Stärke besteht darin, dass unsere Mitarbeiter bei den Menschen in den Regionen sind", sagt Bernhard Feurstein, technischer Geschäftsführer der Bezirksblätter. Jeder der 500 Mitarbeiter wurde mit einem Apple iPhone ausgerüstet, und die gesamte Festnetzinfrastruktur des Unternehmens wurde durch eine mobile Nebenstellenanlage ersetzt.

KMUs im Visier

Vornehmlich an Ein-Personen-Firmen sowie Kleinunternehmen richtet sich die mobile Unternehmensverwaltung von T-Mobile. Das Programm „epunet" von Blue Monkeys kann auch am Handy genutzt werden. „Epunet" ist eine ERP-Anwendung basierend auf einer Online-Plattform und kann zur Angebotserstellung, zur Abwicklung von Bestellungen, zur Verwaltung der Ein- und Ausgangsrechnungen und des Lagerstands genutzt werden. T-Mobile-Kunden können „epunet" mobil um 12 Euro monatlich nutzen.

T-Mobile setzt ähnlich wie mobilkom in puncto Applikationen auf Kooperationen. Mit der Fahrzeugortung Online von T-Mobile und YellowFox lassen sich alle Fahrzeuge der Flotte jederzeit orten und einem Fahrer zuordnen, Fahrtstrecken können kontrolliert werden. Unternehmen können ihr Fuhrparkmanagement optimieren, Fahrzeugdaten erfassen, Routen planen, Arbeitszeiten elektronisch erfassen und das Auftragsmanagement effizienter gestalten. Die Lösung erstellt zudem ein elektronisches Fahrtenbuch, das steuerlichen Prüfungen standhält.

T-Mobile bietet gemeinsam mit ilogs auch eine mobile Leistungserfassung. Zielgruppe dafür sind Gemeinden oder Servicedienstleister im Außendienst. Auf ihren mobilen Endgeräten finden die Mitarbeiter die ihnen zugeordneten Aufträge, Kunden und Kostenstellen und buchen darauf ihre Arbeitszeiten und erbrachten Leistungen.

Blick in die Zukunft

Maßgeschneiderte Applikationen am Handy für den Alltag und das Arbeitsleben - so wird die mobile Kommunikationszukunft aussehen, glaubt man zumindest bei „3". Der kleinste heimische Anbieter hat für seine Kunden mit 3Apps einen eigenen „Application-Store" eingerichtet. Derzeit ist 3Apps für 30 verschiedene Handy-Modelle erhältlich. Rund 200 Applikationen, viele davon kostenlos, sind in 14 verschiedenen Kategorien verfügbar.

In der Kategorie „Business-Applikationen" gibt es bereits eine Reihe von Applikationen, vom Screenshot-Speichern oder dem „Skyfire Mobile Browser" - damit lassen sich etwa auch Flash-Applikationen abspielen - bis hin zum „Smart Recorder" (Aufnahme und Speicherung von Telefonaten). Glaubt man den Prognosen, so werden in zwei bis drei Jahren die meisten Applikationen in den Shops der Endgerätehersteller heruntergeladen werden.

Noch in den Kinderschuhen aber ebenfalls stark im Kommen ist mobiles CRM (Customer Relationship Management) sowie mobiles ERP (Enterprise Resource Planning), technisch übrigens bereits ohne weiteres zu realisieren. „Dafür werden die kundenspezifischen Anforderungen für den effizienten externen Arbeitseinsatz erhoben und eine Spezifikation zur mobilen Abbildung der gewünschten Funktionen durchgeführt. Sowohl Anbindungen an Microsoft CRM (Microsoft Dynamics) als auch an SAP und Remedy Systeme sind bereits gängige Praxis", betont mobilkom-Sprecher Werner Reiter.

Hemmschuh bei allen mobilen Applikationen im Business-Alltag ist allerdings die noch störungsanfällige Qualität der Mobilfunknetze bedingt durch Überlastungen (zu viele User gleichzeitig) oder „Funklöcher".

Kuhn Ladetechnik, Marktführer im heimischen Kran- und Staplerhandel, hat eine mobile CRM-Lösung gemeinsam mit A1-Solution Partner update realisiert (Foto: mobilkom)

(1) Lt. AIM Business, Okt. 2009, Integral Markt- und Meinungsforschung.
(2) Manche Unternehmen sind Kunde mehrerer Anbieter. Daten lt. AIM Business Okt. 2009.

www.a1.net
www.t-mobile.at
www.orange.at
www.drei.at

Bild: Apple

Mobile Unsicherheiten bewältigen

Bislang hielten sich Malware-Aktivitäten bei mobilen Endgeräten wie Smart Phones noch im Rahmen. Dennoch häufen sich die Anzeichen, dass dies bald ein Ende hat. Dieser Beitrag zeigt, welche Best Practices bei mobilen Anwendungen zu beachten sind und was Unternehmen und Security-Fachleute über unvorhersehbare Sicherheitsfragen im Zusammenhang mit schnurlosen Geräte wissen müssen.

Franz Kaiser

Sind Mobiltelefone und andere schnurlose Geräte wirklich die neue Schwachstelle, wenn es um den Schutz von Informationen außerhalb der Unternehmensnetzwerke geht? Cyberkriminelle rüsten auf und nutzen neue Technologien für ihre Angriffe.

Durch den zunehmenden Gebrauch mobiler Anwendungen wie zum Beispiel Facebook und Twitter können Mitarbeiter Unternehmensnetzwerken schaden, ohne es zu wissen. Unternehmen werden anfangen müssen, sich über eine Strategie zur Abwehr mobiler Bedrohungen ernsthaft Gedanken zu machen, um sicherzustellen, dass ihre Netzwerke vor Bedrohungen aus der mobilen Kommunikation geschützt sind.

Risikofaktor 3G

Die zunehmende Verbreitung von 3G-Netzwerken - also Netzwerke für Mobilfunkleistungen der dritten Generation mit dem UMTS-Standard für Datenraten bis 7,2 Mbit/s - liefern mehr Bandbreite für mobile Geräte. Doch damit wird auch verstärkt gefährlicher Datenverkehr in die Netzwerke eingeschleust. Zudem bietet 3G Netzwerkanbietern die Möglichkeit, eine größere Bandbreite an fortgeschrittenen, mobilen Services wie Echtzeitzugriff auf High-Quality-Audio- und Video-Übertragungen bereitzustellen. Apple hat mit seinem Applikationsportal bereits die Art und Weise beeinflusst, wie Nutzer mit ihren Smart Phones interagieren. Microsoft und Nokia ziehen mit ähnlichen Portalen nach.

Die verstärkte Personalisierung und Kundenanpassung, die mit diesen Portalen möglich wird, bringt allerdings neue Anwendungsmöglichkeiten der Portale - gute wie schlechte - mit sich. Das ist auch die große Sorge der Manager von Unternehmensnetzwerken. Durch die neuen Applikationen sind Nutzer nicht länger an vorinstallierte Applikationen gebunden. Darüber hinaus nutzen Verbraucher ihre Smart Phones immer mehr für geschäftliche wie auch persönliche Zwecke.

Das US-Marktforschungsunternehmen iSuppli prognostizierte im März 2009, dass die Anzahl an ausgelieferten Smart Phones im vergangenen Jahr 192,3 Mio. Stück erreichen wird. Das sind 11,1 Prozent mehr als noch 2008.

Smart Phones: Neue Bedrohung für die Unternehmenssicherheit

Verbraucher personalisieren ihre Smart Phones nicht nur mehr und mehr, die Mobilfunkgeräte werden für Nutzer auch immer unentbehrlicher. Das heißt im Klartext: Kunden geben dafür Geld aus - und wo Geld im Spiel ist, lässt auch die Kriminalität nicht lange auf sich warten. Das Potenzial für Vireninfektionen und Angriffe steigt drastisch an. Smart Phones stellen dabei einen immer größer werdenden Risikofaktor dar. Aufgrund ihrer Fähigkeit des Echtzeitzugriffs auf Unternehmensnetzwerke werden sie verstärkt als mobiles Büro genutzt, so wie es früher bei Laptops der Fall war.

Für Cyberkriminelle eröffnet sich hier die Möglichkeit, Smart Phones als Ausgangspunkt für den Zugriff auf sensible Unternehmensdaten zu nutzen. Fortinet sieht in der verstärkten Verwendung von Smart Phones und anderer schnurloser Geräte sowie dem Einsatz neuer Business-Modelle die größte Bedrohung für die Sicherheit in Unternehmen in nächster Zeit.

Integrierte End-to-End-Netzwerk-Security-Plattform als Lösung

Im Gegensatz zum traditionellen PC-Markt nimmt der Mobilfunkmarkt eine spezielle Position ein, wenn es um Malware geht. Während für Angriffe auf Desktops und Laptops mit Windows, Mac und Linux nur eine begrenzte Anzahl an Plattformen zur Verfügung steht, steigt die Anzahl mobiler Plattfor-

men mit Google, Android, Apple mobile OS, SymbianOS, Windows Mobile und Palm. Die Schwachstelle im Google Android OS, die Ende 2008 entdeckt wurde, stellt dabei nur die Spitze des Eisbergs dar. Und der mobile Wurm „Sexy View", der im Februar 2009 Schaden anrichtete, weist stark darauf hin, dass wir uns am Wendepunkt zu einem mobilen Botnetz befinden. Die ausgeklügelte Strategie der Verbreitung via SMS, bei der der Wurm auf bösartigen Servern gehalten wird, erlaubt es Cyberkriminellen nämlich, den Wurm immer wieder erfolgreich zu verändern und Funktionalitäten hinzuzufügen oder zu eliminieren. Zum Schutz mobiler Endgeräte bedarf es eines gemanagten Clients, der Software-Installationen aufdecken und den Dateizugriff überwachen sowie zusätzlich Daten verschlüsseln und Statusmeldungen an einen zentralen Server übermitteln kann. Netzwerkmanager werden Lösungen benötigen, die vielschichtigen Schutz vor sogenannten „Blended Threats" bieten und alle Schnittstellen an Endgeräten absichern können. Die ideale Lösung für mobile Clients ist daher eine integrierte End-to-End-Netzwerk-Security-Plattform mit beschleunigter Hardware und minimalen Performanceeinbußen für Endgeräte und Verbraucherdienste. Darüber hinaus sollte diese Netzwerk-Security-Plattform Konfigurationsmanagement und -kontrolle durch spezielle Reportingmöglichkeiten bieten sowie die Erstellung flexibel definierbarer Profile und Richtlinien für eine granulare Netzwerk-Segmentierung ermöglichen.

Wie Endverbraucher die Nutzung ihrer Mobiltelefone sicherer gestalten können

Ähnlich wie für PC-Plattformen das Management optimiert werden kann, sollten auch für mobile Plattformen regelmäßig Updates installiert werden. Google erstellte beispielsweise sofort eine Fehlerbehebung als die Schwachstelle in seinem Open-Source-Betriebssystem Android Ende 2008 entdeckt wurde. Endverbraucher sollten daher stets über aktuelle Bedrohungen aus dem Internet informiert und sich der Gefahren bewusst sein.

Phishing-Betrüger, die es auf Kontoinformationen oder Unternehmensreferenzen abgesehen haben, sind auch für mobile Endgeräte ebenso wie für PCs eine echte Gefahr. Wie sozialen Netzwerken wird auch mobilen Netzwerken, die oft über Sprachvermittlung laufen, stark vertraut. Doch hier ist Vorsicht geboten. Alle eingehenden verdächtigen Nachrichten, deren Ursprung nicht eindeutig ist, sollten stets auf ihre Herkunft geprüft werden. Mit einfachen Antworten auf solche Nachrichten wie „Was bedeutet das?" können Verbraucher sicherstellen, dass der Quelle der Nachricht vertraut werden kann - oder eben auch nicht.

Darüber hinaus sollten sich Nutzer bewusst sein, was sie installieren. Der Wurm SymbOS/BeSeLo beispielsweise nutzte Social Engineering, um sich selbst über MMS zu installieren. Er ermutigte Verbraucher, eine Applikation herunterzuladen, die über die Dateiendung .mp3 oder .jpg verfügte und verbreitete sich dann über die in den Telefonen gespeicherten Kontaktdaten. Verbraucher sollten sich derartiger Gefahren bewusst sein und nichts installieren, was nicht eindeutig aus einer vertrauenswürdigen Quelle stammt.

Um das Risiko vor Angriffen auf mobile Endgeräte zu senken, sollten Nutzer Kommunikationskanäle wie Bluetooth automatisch ausgeschaltet haben und nur aktivieren, wenn sie gebraucht werden. So wird der Zugang für potenzielle Angriffe gesperrt. Mit einfachen, vorbeugenden Maßnahmen können Geräte so effektiv gehärtet und geschützt werden.

Jailbreak für Handys als aktuelle Schwachstelle Nr. 1

Viele Verbraucher nutzen mittlerweile Mobiltelefone mit Jailbreak wie zum Beispiel das iPhone. Das bedeutet, die Telefone werden für die Installation von Fremd-Software geöffnet, was ein erhebliches Sicherheitsrisiko darstellt. Beim iPhone lassen sich mit einem solchen Jailbreak beispielsweise das iPhone der ersten Generation und das iPhone 3G auf die Firmware 3.0 aktualisieren und zudem für andere Software öffnen, die nicht im offiziellen AppStore von Apple verfügbar ist. Verbraucher sollten sich derartiger Risiken unbedingt bewusst sein, wenn sie Funktionalitäten ihrer Mobiltelefone freischalten.

Franz Kaiser, Country Manager Austria, Switzerland and Central Eastern Europe, Fortinet

Denn wie gefährdet Mobiltelefone mit Jailbreak sind, zeigt ein Wurm, der es auf Apple iPhones mit Jailbreak abgesehen hat. Erst vor einigen Monaten tauchte der erste Wurm für das iPhone auf. Damals handelte es sich allerdings noch um eine ungefährliche Demonstration, die nur auf die Sicherheitslücke hinweisen sollte, die durch einen Jailbreak entstehen kann. Der neue Wurm nutzt offenbar genau diese Lücke, um sich Zugriff auf Daten zu verschaffen, die auf dem Telefon gespeichert sind. Zudem soll der Schädling von einem iPhone aus weitere Apple-Handys scannen und sich auch dort Zugang verschaffen.

Fazit

Beobachtet man die Entwicklungen im Mobilfunkmarkt, so ist eine deutliche Tendenz zu erkennen: Mit der steigenden Verwendung mobiler Applikationen entdecken auch Cyberkriminelle zunehmend einen neuen, lukrativen Bereich für sich. Der Security-Markt wie auch Unternehmen werden auf diese Entwicklungen schnell reagieren müssen, um für diese neue Welle der Cyberkriminalität gewappnet zu sein.

DIE FORTIGATE-SYSTEME IM ÜBERBLICK

Mit FortiGate werden content-basierende Angriffe aus E-Mail- und Webverkehr wie z. B. Viren, Würmer, unautorisierte Zugriffe und illegale Webinhalte in Echtzeit aufgedeckt und beseitigt, ohne Einbußen bei der Netzwerkperformance.

Die FortiGate-Systeme bieten eine umfassende Palette an Sicherheitsfunktionen wie Firewall, VPN, Intrusion Detection (IPS) und Bandbreitenmanagement als auch anwendungs-basierende Sicherheitsdienste wie Antivirus und Content (URL-) Filtering. Größenunabhängig hat jede Appliance der FortiGate-Familie folgende Sicherheitsfunktionen integriert: Firewall, VPN, Intrusion Prevention (IPS), Applikationskontrolle, AntiVirus, AntiSpam, Webfiltering, SSL-Inspection (ab FG80C), Wireless LAN Security, Voice over IP Security und WAN-Optimierung (Modelle mit Harddisk).

www.fortinet.com

Desktop-Virtualisierung:
Vom Hype zum Erfolg

Die Server-Virtualisierung ist gelebte Praxis - die Virtualisierung von Desktops gilt als kommendes großes Thema. MONITOR sprach mit Michael Botek, Geschäftsführer ITdesign, worauf es dabei ankommt.

Dominik Troger

Bild: stock.xchng

Die Präsentationen der Hersteller stellen oft „Features" in den Mittelpunkt, entscheidend ist aber der Nutzen für den Anwender. Auch beim Hype-Thema Desktop-Virtualisierung ist es nicht anders.

„Viele Kunden konfrontieren uns nach einer überzeugenden Herstellerpräsentation mit der Aufforderung, Desktop-Virtualisierung in der gezeigten Funktionalität möglichst rasch einzusetzen", berichtet Botek. „Aber sehr oft unterscheiden sich unsere Erfahrungen, die wir mit den neuen Produkten gemacht haben, von den Erwartungen, die unsere Kunden haben. Wir konnten durch unser kritisches Hinterfragen schon viele Unternehmen davor bewahren, Geld in wenig zukunftssichere Projekte zu versenken, sondern vielmehr durch geringe Adaptierungen diese zum Erfolg führen."

Drei Lösungsansätze

Das Thema Client-Virtualisierung besteht aus drei Lösungsansätzen, deren Unterschiede für die Praxis nicht unerheblich sind.

- Applikationsvirtualisierung: Eine bzw. viele Applikation/en werden nicht installiert, sondern „virtuell" zur Verfügung gestellt. Dieser Teilbereich ist in der Zwischenzeit praktisch überall integraler Bestandteil einer aktuellen Desktop-Management-Lösung.
- Zentralisierter beziehungsweise virtueller Desktop: Der Benutzer arbeitet auf einem Client, der eigentlich am Server läuft. Diese Form ist laut Botek jene, die am meisten missverstanden wird. Eine positive Kostenkalkulation ist hier nur in sehr speziellen Situationen möglich, weil sich diese Variante nicht über die Kosten rechnet, sondern über die gewonnene Funktionalität.
- Echte Desktop-Virtualisierung: D. h. ein Client oder mehrere Clients laufen am Client.

„Hersteller haben zum Zeitpunkt der Markteinführung die Aufgabe, ihre Produkte zu verkaufen. ITdesign beurteilt neue Technologien aber nach dem individuellen Kundennutzen."

Michael Botek, Geschäftsführer ITdesign

Das Ziel ist jeweils die Einbettung der am besten geeigneten Variante in das Desktop-Management. „Einbettung ist deshalb wichtig, weil ITdesign nicht der Meinung ist, dass es ein Entweder-Oder gibt, sondern es sollte vielmehr ein Miteinander sein", betont Botek. „Dieser Irrglaube ist bei der Verwendung von Terminalserver-Technologie in der Zwischenzeit ausgemerzt, bei der Desktop-Virtualisierung kommt er aber wieder."

Lösungsfindung steht im Zentrum

Im vergangenen Jahr war die Argumentation der Hersteller eher auf Kostenersparnis aufgebaut. „Das haben wir von Beginn an kritisiert, weil keine einzige Kostengegenüberstellung positiv für das Desktop-Management ausgegangen ist", weiß Botek.

In der Zwischenzeit haben die Anbieter die Argumentation verändert: von Kostenersparnis hin zu Lösungsfindung. Botek: „Hier sind wir gleicher Meinung: Desktop-Virtualisierung kann unter anderem in F&E-Abteilungen, bei mobilen Anwendern oder auch in sehr spezifischen Anforderungen ihre Vorzüge ausspielen. Nach wie vor ist das Thema Notebook User das Auswahlkriterium schlechthin."

Aus der ITdesign-Erfahrung lässt sich sagen, dass speziell bei der Client-Virtualisierung schlussendlich meist eine andere Lösung zum Einsatz kam, als der Kunde bei der Herstellerpräsentation gesehen hat. Botek empfiehlt deshalb, zuerst die Anforderungen in Form von Lastenheften niederzuschreiben und danach mit den angebotenen Produkten verschiedener Hersteller zu vergleichen.

„Desktop-Virtualisierung stellt eine weitere Komponente dar, die bei einem Desktop-Management-Projekt zu berücksichtigen ist, um für die verschiedenen Anwender die ideale Arbeitsumgebung herzustellen", fasst Botek zusammen.

Er sieht ITdesign als idealen Partner für solche Projekte, „weil wir sowohl herkömmliche Desktop-Management-Lösungen als auch Desktop-Virtualisierungslösungen sehr genau kennen." ITdesign, das heuer sein 10-jähriges Firmenjubiläum feiert, bietet zudem als herstellerunabhängiger Infrastrukturdienstleister Know-how zu den drei führenden Anbietern im Virtualisierungsumfeld: VMware, Citrix und Microsoft.

www.itdesign.at

Mobile Plattform

Viele mobile Lösungen sind durch ihre hohe Abhängigkeit von den Replikationsmechanismen der Datenbanken im praktischen Einsatz nur bedingt verwendbar.

Das österreichische Unternehmen mobil-data hat daher einen ganz neuen Ansatz gewählt und stellt mit md-enterprise eine Plattform für Unternehmen zur Verfügung, die die Entwicklung mobiler Lösungen für die verschiedensten Anwendungen erlaubt.

Im Mittelpunkt des Portfolios steht die eigenentwickelte, mobile Kommunikationsplattform md-enterprise Suite, eine Middleware mit entsprechenden Tools für ‚mobile Anwendungen. Als Kommunikationsprotokoll kommt hier md-heartbeat zum Einsatz: „Im Gegensatz zu Lösungen früherer Generationen, bei denen der Nutzer immer auf die funktionierende Verbindung angewiesen war, arbeitet unsere Lösung unbemerkt im Hintergrund und stellt eine Datenzustellung sowohl in Online- wie auch Offline-Szenarien sicher", erläutert Peter Lieber, technischer Geschäftsführer von mobil-data.

Das System setzt auf der Anwendungsebene des TCP/IP-Internet-Protokolls auf und ist skalierbar vom Einsatz bei reinen Datensammlern mit geringer Datenmenge bis hin zu hochkomplexen, verschachtelten Datenstrukturen. Auch die Menge der eingesetzten mobilen Endgeräte ist bis zu mehreren Tausend ausweitbar. Das Kommunikationsprotokoll ist ganz auf den jeweiligen Geschäftsprozess fokussiert, durch offene Schnittstellen ist die Technologie in bestehende System integrierbar. Wichtigster Vorteil: Es werden immer nur jene Daten synchronisiert, die geändert wurden. Damit werden die Datenmengen deutlich reduziert und die Performance des Systems entsprechend erhöht. Das Protokoll erlaubt auch die Priorisierung bestimmter Daten: So lassen sich die jeweils zu übermittelnden Daten ganz klar nach ihrer Wichtigkeit reihen.

Offen für alle Gerätetypen

Um die aufgezeigten Vorteile der Software optimal nutzen zu können, ist die Auswahl der passenden Hardware zentral. „Da es derzeit keinen erkennbaren Marktführer bei den mobilen Endgeräten gibt, passen wir unsere Lösungen ganz an die für den jeweiligen Einsatz am besten geeigneten Geräte an", umreißt Lieber den kundenorientierten Ansatz.

Ein mobiles Gerät wird als ein sehr persönliches Arbeitsmittel angesehen, daher müssen Symbole, Eingabeverhalten, Aussehen und Bedienung optimal auf das jeweilige Gerät abgestimmt werden. „Das bedeutet für uns einen hohen Wartungsaufwand, da die jeweiligen Modelle und auch Programmierplattformen nicht zwingend kompatibel zueinander sind", erläutert Lieber die Herausforderungen.

Daher werden die mobilen Anwendungen aus dem „Baukastensystem" md-flex zusammengesetzt, das unabhängig von der Ebene der Businessprozesse läuft. Dieses Benutzer-Interaktions-Framework ermöglicht die Gestaltung von Anwendungen und Abläufen unter Berücksichtigung von gerätespezifischen Funktionen und Aussehen.

Ein auf Basis des Baukastens entwickeltes Produkt ist etwa die Zeit-/Leistungserfassung des Anbieters. Das Topprodukt im Portfolio des Mobilitätsspezialisten ist die md-planner Suite für die Einsatzplanung mobiler Mitarbeiter.

Hohe Nachfrage

Ing. Thomas Gruber, Gesellschafter und kaufmännischer Geschäftsführer von mobil-data, rechnet auch für 2010 mit einer hohen Nachfrage bei mobilen Businesslösungen: „Da es sich in diesem Markt um Investitionsgüter und Dienstleistungen handelt, wird die Entwicklung sehr stark vom Finanzmarkt abhängen. Die Nachfrage ist sehr hoch und es wird der Bedarf an Lösungen, die Einsparungen unterstützen, immer mehr steigen. Für mobil-data erwarten wir ein Wachstum von fast 30%. Wir wollen md-enterprise als Unternehmensplattform für verschiedene Businessapplikationen stärker bekannt machen. Im Consulting-Bereich werden wir Key Accounts unsere „Professional Consulting Services" für die Analyse und Umsetzung von mobilen Projekten anbieten. www.mobil-data.at

Ing. **Thomas Gruber**, Gesellschafter und kaufmännischer Geschäftsführer von mobil-data

Gebäudetechnik und IT

Gebäude werden immer intelligenter. In den Netzen der Haustechnik schlummern wahre Datenschätze, die zur Komfortsteigerung und Energiekostensenkung verwendet werden können. Die Verschmelzung mit der klassischen IT hilft dabei. Oft gibt es aber noch Sprachprobleme.

Alfred Bankhamer

Wie sieht das wirklich intelligente, vollautomatisierte Haus aus? Türen, die ihre Bewohner erkennen, Jalousien, die sich nach der Sonneneinstrahlung richten, Heiz- und Lüftungssysteme, die je nach Personenanzahl für das perfekte Klima sorgen. Das ist eigentlich längst keine technische Herausforderung mehr. Trotzdem ist der Einsatz vieler, mittlerweile ausgereifter Hausautomatisierungstechnologien noch begrenzt.

Ein Stolperstein dazu ist die mangelnde Vernetzung zwischen Gebäudetechnik und klassischer IT, die einiges an Bedienungskomfort und Einsparungen versprechen würde. Dazu müssen sich IT-, Telekom-, Gebäudetechnik- und auch Gerätehersteller aber erst zusammenraufen. Und das dauert. Die großen Einsparungen an Energie- und Verwaltungskosten sind aber nur mithilfe des kompletten Überblickes über alle Gebäude und Systeme samt der Verbindung zu klassischen Planungstools, um beispielsweise Wartungs- und Bestellvorgänge oder Eingriffe ins Energiesystem automatisch einzuleiten, möglich. Das Hauptproblem ist noch der Schnittstellendschungel zwischen den vielen unterschiedlichen Systemen.

Eine Reihe von Initiativen versucht nun, diesem Chaos Herr zu werden. Im Gebäudebereich wurde für Hersteller und Anwenderfirmen etwa der KNX-Standard der Konnex Association entwickelt. Aber auch IBM hat im Vorjahr beispielsweise die Industrie-Allianz Green Sigma Coalition gegründet, um Unternehmen aus den Bereichen Metering, Monitoring, Automation, Kommunikation und Datenverarbeitung für integrierte „smarte Lösungen" für Energie, Wasser, Abfall und Treibhausgasmanagement zu vereinen.

Green Buildings

Die wichtigsten Treiber für die zunehmende Vernetzung in Gebäuden sind derzeit die Klimadiskussion und der neue Marktfaktor CO2-Zertifikate. Bis vor kurzem wurde relativ wenig auf den Energie- und Geldverbrauch von Gebäuden geachtet. Nun finden Green IT und Green Buildings ihren gemeinsamen grünen Zweig. Besonders, da sich die IT-Konzerne große Geschäftschancen im Gebäudebereich erhoffen.

Denn viele Maßnahmen lassen sich rasch über die erzielten Energieeinsparungen finanzieren. An wertvollen Daten in Gebäuden mangelt es meist nicht. Doch diese lassen sich selten zentral ausgelesen bzw. weiterverarbeiten.

Spezielle innovative Lösungen für Gebäude wie etwa automatische Zutritts-Kontrollen, Videoüberwachung oder Türöffnungssysteme, wie es beispielsweise das niederösterreichische Unternehmen Sorex Wireless Solutions mit der Schlüssel- und Identifikationslösung per Handy und Bluetooth bietet, gibt es zahlreiche.

Ein beliebtes Spielfeld für IT-und Netzwerk-Konzerne sind auch Veranstaltungsgebäude wie Fußballstadien, die sich zunehmend zu multimedialen Veranstaltungsorten samt Business Center entwickeln. Cisco setzt dazu beispielsweise auf Angebote für die „Next Generation Sportarena" auf „All-in-One-Lösungen" samt Ticketing, Sicherheit, Videoüberwachung, multimediales Angebot und Co.

Nun aber basteln IT- und Gebäudetechnik-Unternehmen an Lösungen für das gesamte Management - insbesondere das Energiemanagement - von Gebäuden. Teils dienen Dächer und Fassaden ja schon zur Wärme-/Kälte- oder Stromgewinnung. Raffinierte Systeme gleichen in zweischaligen Fassaden Temperaturen aus, speichern Sonnenenergie in Tiefenspeichern oder liefern selbst gewonnene Wärme und Kälte an Kühldecken. Dazu benötigen Gebäude komplexe Energiemanagementsysteme, die gegebenenfalls auch Punkte wie Stromverkauf oder Klimazertifikate berücksichtigen. Weitere „Bespielungsfunktionen" für Gebäude wie etwa multimediale Wände dürften ebenfalls bald kommen. Doch derzeit spießt es sich noch gerade zwischen klassischen IT-Lösungen und den vielen Gebäudelösungen noch.

Schnittstellen zum intelligenten Gebäude

Damit die Welten der Gebäudetechnik und der klassischen IT zusammenfinden, haben sich mehrere Kooperationen gebildet. Jüngst hatten beispielsweise IBM und Johnson Controls auf der Partner- und Kundenkonferenz PULSE Ende Februar in Las Vegas ihre Kooperation zur Schaffung „einer neuen Ära von intelligenten Gebäuden" verkündet. IBM möchte damit eine integrierte Service-Management-Lösung auf Basis der „Maximo"-Software für Gebäude entwickeln. Denn laut Al Zollar, General Manager von IBM Tivoli, sind in den USA die Gebäude für 70 % des Energieverbrauchs und für 38 % des CO2-Ausstoßes verantwortlich. Eine Integration der Systeme ist gefragt.

Johnson Controls möchte mit den neuen „Smart Building Solutions" endlich eine vollständige Verbrauchsübersicht erlangen, um das Energie- und Asset-Management deutlich zu verbessern. So finden nun Gebäudetechniksysteme für das Energie- oder Flächenmanagement und Geschäftsanalysesoftware sowie Reporting Tools zusammen.

„Derzeit ist es noch nicht einfach, unterschiedliche Systeme zu vereinen", weiß Thomas Grimm, Business Development Executive bei IBM Österreich. Ein Grund ist, dass Unternehmen in der Gebäudetechnik nicht unbedingt an offenen Systemen interessiert waren. Doch öffentliche Ausschreibungen und Kunden, die bislang mit ihren unterschiedlichen Lösungen im Gebäudebestand zu kämpfen hatten, verlangen danach. Die Verknüpfung der Systeme nimmt nun zu, aber ein Hindernis besteht weiterhin: Denn ein Eingriff in bestehende Systeme kann dazu führen, dass Garantien und Wartungsverträge verloren gehen.

„Wenn man Energieeffizienz erreichen will, funktioniert das derzeit oft nur innerhalb eines Systems oder Gebäudes. Systemübergreifende Lösungen sind sehr selten", so der IBM-Manager. Bis sich hier einheitliche Standards breit durchgesetzt haben, könnte es noch einige Jahre dauern. Als Zwischenlösung hat IBM in der Schweiz nun ein Referenzprojekt bei dem Handelsunternehmen Migros Ostschweiz (220.000 m² Verkaufsfläche und 50.000 m² Verkaufsfläche bei Partnergeschäften, 700 interne Nutzer, 419 Fremdmieter, bewirtschaftete Parkplätze etc.) durchgeführt. Um all die unterschiedlichen Systeme zu vereinen, wurde ein simpler PC (M-Box) eingesetzt, der rund zehn bis 15 Jahre wartungsfrei läuft, um als Schnittstelle für alle Gebäude und Systeme zu dienen. Damit kann heute schon erreicht werden, was künftig die vollintegrierten Systeme bieten sollen. Durch das nun zentrale Energie-Management spart sich Migros immerhin über 3 Mio. Schweizer Franken im Jahr. „Wir suchen nun für Österreich einen stabilen Partner", verrät Grimm.

Gebäude als Energie-Fabrik

Aber auch die Gebäudetechnikanbieter erweitern ihre Angebote laufend. Die Siemens-Division Building Technologies bietet seit Oktober 2009 beispielsweise neben Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik, Sicherheits- und Brandschutztechnik und Gebäudeautomation auch die Bereiche Energieverteilung und Energiesteuerung an. Intelligente Stromnetze mit regionaler Stromerzeugung (beispielsweise durch gebäudeintegrierten Photovoltaik-Anlagen oder Windrädern) sollen nicht nur für eine optimale Stromnetzqualität sorgen. Mittels Software können auch genaue Verbrauchs- und Gebrauchsprognosen erstellt, optimale Marktpreise erzielt und beispielsweise auch „geduldige" Verbraucher (etwa Kühlanlagen) bei hoher Stromnetzbelastung und folglich hohen Strompreisen gedrosselt werden. Oft bieten solche Anwendung direkten Anschluss an betriebswirtschaftliche Software von SAP und Co. an.

Siemens Gebäudetechnik nennt die Vereinigung aller für Gebäudemanagement relevanten Technologien den Total-Building-Technology-Ansatz, der selbst neue Bereiche wie E-Mobility umfassen kann. Auf einem Messestand hat Siemens zur Anschauung ein E-Motorrad ausgestellt, dessen Batterie-Lademanagement in das Energiemanagement von Gebäudeautomationssystemen einbezogen war.

Alles über ein Netz?

Ein großes Thema in der Gebäudetechnik ist auch die Netzkonvergenz. Ein Netz für die klassische IT und Gebäudedaten spart freilich einiges an Kosten. Ethernet und IP als Standard ermöglichen einheitliche Netzwerkstrukturen über Glasfaser, WLAN, Powerline und Co. Um Daten einfach überall abrufen zu können, sind Web-Anbindung und Handy-Benachrichtigungen auch in der Gebäudetechnik keine Seltenheit mehr. Nur wo sehr hohe Sicherheitsanforderungen notwendig, wird lieber mit getrennten Netzen gearbeitet.

„Wir verfolgen eine klare Trennung zwischen den IT-Netzwerken und Gebäudeleitsystemen", erklärt Thomas Masicek, bei T-Systems für Sicherheit und Notfallmanagement verantwortlich. Datenzentren bedürfen freilich besondere Security-Vorgaben. „USV-Anlagen, Klimaanlagen oder SPS-Steueranlagen (Speicherprogrammierbare Steuerung) weisen durchgehend noch nicht jenes Sicherheitsniveau auf, dass ich sie auf ein normales internes Netzwerk mit 2.000-3.000 Anwendern aufsetzen möchte", betont Masicek.

Deshalb wird eine komplett getrennte Glasfaserinfrastruktur bevorzugt, was sich auch bei heiklen Aufgaben wie Videoüberwachung empfiehlt. Über das Gebäudeleitsystem lassen sich über einen zentralen Zugang nur wenige Funktionalitäten über das normale Netzwerk steuern. Der Rest ist wirklich komplett hermetisch abgesperrt. „Umso wichtiger ist, dass schon in der Planungsphase alles berücksichtigt werden sollte", so Christian Grohs, Leiter Facility Management bei T-Systems. „Denn alles, was nachträglich installiert werden muss, um ein vernünftiges Monitoring und Energiemanagement betreiben zu können, ist mit enorm hohen Kosten verbunden."

METZ CONNECT
We realize ideas

P | Cabling

C6$_A$modul und C6$_A$modul K

Das neue Anschlusssystem für vielfältige Applikationen - natürlich mit Cat.6$_A$

- Cat.6$_A$ bis 500 MHz Komponentenprüfung nach ISO/IEC 11801 Ed.2.2 (FPDAM)
- Kabelzuführung: 90°, 180° und 270° für AWG 26/7-22/7 und AWG 24/1-22/1
- Einbauformen: Modul und Keystone
- Vielfältiger Einsatz z. B.: Tragschiene, Unterflur, Auf-/Unterputz, Brüstungskanal

re-embedded Cat.6$_A$

Members of METZ CONNECT
RIA CONNECT BTR NETCOM MC TECHNOLOGY
www.metz-connect.com

„Rittal - Das System" ist ein ganzheitlicher Ansatz, der Schnittstellen reduziert, die Komplexität und Kosten verringert. Wie in einem Baukasten werden aufeinander abgestimmte Teile passgenau auf die IT-Anforderungen im Data Center kombiniert.

Rechenzentrumsoptimierung mit System

Zwischen Verfügbarkeit und Effizienz

Die enorme Bedeutung von IT-Systemen für den Geschäftsbetrieb lassen Administratoren oft mit Überkapazitäten und Redundanzen planen. Dabei ist das häufig gar nicht nötig.

Bernd Hanstein

Betrachtet man die einzelnen Gewerke im Rechenzentrum nicht getrennt voneinander, sondern verbindet sie zu einem System, lässt sich die Effizienz der Anlage deutlich verbessern - ohne Einschränkungen bei der Sicherheit. Das erlaubt Einsparungen von bis zu 50% der Betriebskosten.

Laut Gartner könnte 2010 das erste Jahr werden, in dem die Verantwortlichen von Rechenzentren (RZ) die lange angekündigte Explosion bei den Energiekosten zu spüren bekommen. Die Analysten sagen finanzielle Herausforderungen in einer neuen Dimension voraus. Das verstärkt den Druck, dem sich IT-Verantwortliche ausgesetzt sehen. Denn die Ansprüche der Fachabteilungen an die Verfügbarkeit der IT sind enorm. Im Ergebnis hat sich der Stromverbrauch der IT seit dem Jahr 2000 verdoppelt.

Energieverbrauch senken

Wie können Verantwortliche die Energieeffizienz ihrer Anlagen steigern, ohne die Verfügbarkeit zu beeinträchtigen? Der erste Schritt ist, den gegenwärtigen Effizienzgrad des Rechenzentrums zu ermitteln.

Die gebräuchlichste Kennziffer dazu ist der PUE-Wert, der die Power Usage Effectiveness misst. Er ergibt sich aus dem Quotienten des Gesamtverbrauchs der Anlage ge-

teilt durch den Verbrauch der IT-Geräte. Ein typisches Data Center hat laut Uptime Institute einen PUE von 2,5. Das bedeutet, dass die gesamte Anlage 2,5-mal mehr Strom verbraucht als die IT-Geräte, die es beherbergt.

Der Kehrwert des PUE ist die Data Center Infrastructure Efficiency (DCiE). Sie drückt den Anteil der IT am Gesamtverbrauch in Prozent aus. Ein PUE von 2,5 entspricht einem DCiE von 0,4: Lediglich 40 % der gesamten Energie im RZ entfällt auf die Hardware. Ein Großteil verpufft also in überdimensionierter Klimatisierung und ineffizienter Stromabsicherung.

Messen & Optimieren

Zur Messung und Analyse des Verbrauchs hat Rittal die Management-Software RiZone entwickelt. Die Lösung erfasst die Energieaufnahme des gesamten Data Centers und aller einzelnen Verbraucher im Rechenzentrum. In einer Kooperation mit Phoenix Contact wurde eine Anbindung der Software an die Steuerung des Niederspannungshauptverteilers geschaffen, dem zentralen Energieverteilungsknoten, von dem aus die einzelnen Stromkreise abgehen.

Der Hersteller von industrieller Automatisierungstechnik stellt ein elektronisches Messgerät, das sogenannte Elektrische Energie Management Module (EEM), welches den Gesamtverbrauch und die einzelnen Abgänge etwa für Klimatisierung, Server oder unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV) erfasst. Das EEM überträgt die Leistungsdaten per Simple Network Management Protocol (SNMP) an RiZone. Zusätzlich greift diese für den Verbrauch der IT-Geräte auf die Messdaten in intelligenten Steckdosenleisten zurück.

So können auch Detailanalysen erstellt werden. Die Software wertet die Daten direkt aus und berechnet in Echtzeit den PUE-Wert, DCiE oder zeigt den absoluten Verbrauch inklusive Kosten an. Dadurch können Betreiber beispielsweise auf einen Blick sehen, wie sich der Energieverbrauch der Klimageräte in Abhängigkeit von der Auslastung der Server verändert, denn ein Rechenzentrum ist ein komplexes System.

Regelkreise im System

Bei der Optimierung gilt es viele Faktoren zu berücksichtigen. Das fängt bei der Bedarfsanalyse an und führt über die Planung, Auswahl und Implementierung der Komponenten bis hin zu Sicherheitslösungen, Monitoring und nicht zuletzt zum Service der Anlagen. Rittal nennt das „Das System" - ein ganzheitlicher Ansatz, der Schnittstellen reduziert, die Komplexität und Kosten verringert. Wie in einem Baukasten werden aufeinander abgestimmte Teile passgenau für die IT-Anforderungen im Data Center kombiniert.

Im Kern des Systemgedankens geht es darum, alle Gewerke im Rechenzentrum so aufeinander abzustimmen und zu steuern, dass sie mit möglichst wenig Überkapazitäten die Anforderungen der Endanwender an die IT-Dienste erfüllen. Während beispielsweise am Montagmorgen das RZ auf Volllast läuft, reicht am Wochenende unter Umständen ein Teil der Server für eine ausreichende Bereitstellung der Anwendungen aus. Dann macht es Sinn, die Applikationen auf wenige Server in benachbarten Schrankreihen zu konzentrieren und nur diese zu klimatisieren.

Bernd Hanstein, Produktmanagement und Engineering IT, Rittal

Damit sich die IT-Infrastruktur derart dynamisch an die Auslastung der Server anpassen lässt, müssen alle Komponenten ineinandergreifen. Dazu zählen neben der Klimatisierung und Stromversorgung auch die Racks und vor allem ein Monitoring-System, das die Zustände überwacht und Grenzwertüberschreitungen meldet.

Enormes Einsparpotenzial

Mit der Management-Software können Administratoren Langzeitanalysen zum Energieverbrauch im Rechenzentrum erstellen, um einzelne Verbrauchssünder zu identifizieren. RiZone kann außerdem direkt an die Server- und Energie-Management-Systeme führender Hersteller wie IBM oder Microsoft angebunden werden. Dadurch wird eine Verbindung zwischen Applikationen und IT-Infrastruktur hergestellt und eine bedarfsgerechte Bereitstellung aller Ressourcen im Data Center ermöglicht.

Die Steuerung der IT-Infrastrukturkomponenten erfolgt automatisiert durch die Software. In der Praxis hat sich der Systemansatz und der Einsatz einer Management-Software für die IT-Infrastruktur bereits bewährt: Beim Werkzeughersteller Leitz konnte durch konsequente Optimierung der Kälteerzeugung und der bedarfsgerechten Verteilung die Hälfte der Energiekosten eingespart werden. Bei einem anderen Kunden konnte durch eine genaue Bestandsaufnahme des Energieverbrauchs mittels RiZone am Niederspannungshauptverteiler der PUE von bereits guten 1,66 noch auf 1,3 verbessert werden. Das zeigt, dass auch in scheinbar effizienten Anlagen noch Potenzial liegt, das sich heben lässt.

www.rittal.at

Die Management-Software RiZone von Rittal erfasst die Energieaufnahme des gesamten Data Centers und aller einzelnen Verbraucher im RZ. In einer Kooperation mit Phoenix Contact wurde nun eine Anbindung der Software an die Steuerung des Niederspannungshauptverteilers geschaffen, dem zentralen Energieverteilungsknoten, von dem aus die einzelnen Stromkreise abgehen.

Interface-Converter machen Switches flexibel

Schnittstellenmodule für Switches machen das Leben für Netzwerkverantwortliche bedeutend leichter und lassen viel mehr Flexibilität zu.

Diese Interface-Converter gibt es für 1- und 10-Gbit-Übertragungstechnologien und für viele gängige Switch-Hersteller.

Interface Converter in Modulbauweise machen Switches äußerst flexibel in der LWL-Anbindung. Die entsprechende standardisierte Schnittstelle am Switch ist eine rein elektrische. Somit muss beim Kauf des Switches nur entschieden werden, welche Bauform später eingesetzt werden soll.

Mini-GBICs (Gigabit Interface Converter), auch SFPs genannt, sind extrem kompakte Einschubmodule für 1Gbit Ethernet. LWL-seitig verfügen die Module über eine LC-Duplex Buchse. Auch die 10Gbit-Generation ist bei KSI bereits verfügbar; XENPAK-, XFP- und SFP-Plus-Module. Diese Typen sind in Form und Größe unterschiedlich. Während XENPAKs eher den klassischen großen GBICs ähneln und mit SC-Schnittstellen ausgestattet sind, liegen die XFP Module größenmäßig zwischen GBICs und 1Gbit SFPs und verfügen über LC-Schnittstellen.

Genauso kompakt wie SFPs für 1Gbit sind SFP+ (SFP Plus) Module für 10Gbit, wobei die elektrischen Schnittstellen nicht kompatibel sind. Diese werden sich aus heutiger Sicht in der 10Gbit-Übertragung über Lichtwellenleiter durchsetzen.

Das Übertragungsprotokoll - und damit die realisierbare Länge - hängt jeweils vom eingesetzten Modul ab. Somit können auch unterschiedliche Übertragungsprotokolle innerhalb einer Geschwindigkeit über einen Switch realisiert werden. Eine Übersicht der Protokolle für 1Gbit und 10Gbit und welche Reichweiten realisierbar sind gibt die beistehende Tabelle. Natürlich gibt es auch Sonderausführungen: zum Beispiel mit WDM-Technik für Einfaseranwendungen oder SFPs mit RJ45-Buchse.

Mini-GBIC auch als SFP-Modul bezeichnet

Als Spezialist für aktive und passive Netzwerkkomponenten bietet KSI kostengünstige Module an, die sowohl 3Com, HP und Cisco-kompatibel sein können. Ein Anruf lohnt sich.

Übertragungsprotokolle und Reichweiten

1 Gbit SFP Module (mini-GBICs)			10 Gbit XENPAK, XFP und SFP+ Module		
1 Gbit Protokolle	Max. Länge	Mit Faser	10 Gbit Protokolle	Max. Länge	Mit Faser
1000Base-SX	550m	OM2	10Gbase-SR	300m	OM3
1000Base-LX	5km	OS1	10Gbase-LR	10km	OS1
1000Base-LH	10km	OS1	10Gbase-LRM	260m	OM3
1000Base-ZX	50km	OS1	10Gbase-ER	40km	OS1

KSI www.ksi.at

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H.
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
www.ksi.at

PROMOTION

Die Repromedia ist die IT-Tochter eines großen Wiener Medienhauses. Wir entwickeln Komplettlösungen für den Inhouse-Einsatz sowie für den Kundenbereich - sowohl für bestehende Lösungen als auch für innovative neue Projekte. Dabei verbinden wir Technik mit Design im Bereich Audio, Video, Bild und Text.

JAVA/JEE ENTWICKLER (M/W)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen Java/JEE-Entwickler (m/w) in Festanstellung, für den Diensterfüllungsort Wien.

Folgende fachliche Voraussetzungen sollten Sie mitbringen:

- Erfahrung in der Softwareentwicklung mit J2EE / JEE5
- Knowhow in der Entwicklung unter Eclipse und Hibernate
- Erfahrung mit Freemaker und Spring
- Datenbankkenntnisse in MySQL oder PostgreSQL
- Erfahrungen mit HTML/CSS
- Subversion und Linux-Kenntnisse von Vorteil

Folgende persönliche Skills erwarten wir von Ihnen:

- Teamfähigkeit und Flexibilität
- sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- einen eigenverantwortlichen Arbeitsstil
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- einen einwandfreien Leumund

Wir bieten Ihnen:

- Feste Anstellung in einem krisensicheren Unternehmen
- Spannende und abwechslungsreiche Projekte
- Kompetentes und nettes Team
- Offenheit gegenüber Innovationen und Trends
- Leistungsgerechte Bezahlung

Bei Interesse an dieser Position lassen Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihres Gehaltswunsches zukommen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

repromedia service

Repro-Media DruckgesmbH
1110 Wien, Leberstraße 122
Tel.: +43 1 74032-703
thomas.kotzian@repromedia.at

Die Repromedia ist die IT-Tochter eines großen Wiener Medienhauses. Wir entwickeln Komplettlösungen für den Inhouse-Einsatz sowie für den Kundenbereich - sowohl für bestehende Lösungen als auch für innovative neue Projekte. Dabei verbinden wir Technik mit Design im Bereich Audio, Video, Bild und Text.

PHP/CMS-ENTWICKLER (M/W)

Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen erfahrenen PHP-Entwickler (m/w) in Festanstellung, für den Diensterfüllungsort Wien.

Folgende fachliche Voraussetzungen sollten Sie mitbringen:

- Erfahrung in der Softwareentwicklung mit PHP5
- Erfahrung mit CMS-Systemen (typo3)
- Datenbankkenntnisse in MySQL oder PostgreSQL
- Erfahrungen mit HTML/CSS und XML
- Subversion und Linux-Kenntnisse von Vorteil

Folgende persönliche Skills erwarten wir von Ihnen:

- Teamfähigkeit und Flexibilität
- sehr gute Kommunikationsfähigkeiten
- einen eigenverantwortlichen Arbeitsstil
- sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- einen einwandfreien Leumund

Wir bieten Ihnen:

- Feste Anstellung in einem krisensicheren Unternehmen
- Spannende und abwechslungsreiche Projekte
- Kompetentes und nettes Team
- Offenheit gegenüber Innovationen und Trends
- Leistungsgerechte Bezahlung

Bei Interesse an dieser Position lassen Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Unterlagen unter Angabe Ihrer Verfügbarkeit und Ihres Gehaltswunsches zukommen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

repromedia service

Repro-Media DruckgesmbH
1110 Wien, Leberstraße 122
Tel.: +43 1 74032-703
thomas.kotzian@repromedia.at

VORSCHAU MONITOR 04|2010

MEHR SICHERHEIT IST GEFRAGT: SECURITY-TRENDS 2010

MULTIFUNKTIONS-GERÄTE: AKTUELLE MODELLE UND LÖSUNGEN

Inserentenverzeichnis

ARP Datacon 21
BTR Netcom 27
Distrelec 13
ITdesign ..... CoverCorner, 15
KSI 30
Landesmesse Stuttgart 11
PmOne 17
Retarus 19
Rittal 3
Saab 32
Secumedia 7
Siemens 25
SoftM 9

So erreichen sie uns: Abohotline: 01-74095-466
E-Mail: abo.zv@bohmann.at, MONITOR im Internet: www.monitor.co.at

Allgemeine E-Mail-Adresse: ..... office@monitor.co.at
Chefredakteur: Mag. Dominik Troger ..... troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung: Katharina Lützelberger ..... luetzelberger@monitor.co.at
Mediaberatung: Dominik Müllner ..... muellner@monitor.co.at
Teamassistenz: Jennifer Falmbigl ..... falmbigl@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs ..... hegedues@monitor.co.at

IMPRESSUM

Medieninhaber, Verleger und Herausgeber: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Geschäftsführer:** Dr. Gabriele Ambros, Gerhard Milletich - **Chefredakteur:** Dominik Troger - **Autoren:** Alfred Bankhamer, Conrad Gruber, Bernd Hanstein, Franz Kaiser, Lothar Lochmaier, Christine Wahlmüller - **Anzeigenleitung:** Katharina Lützelberger - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.: 01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörfl. - **Verlags und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 9 x im Jahr - **Einzelverkaufspreise:** 3,80 Euro - **Monitor-Jahresabo:** 30,- Euro - **Auslandsabo:** 51,60 Euro - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2010 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Bieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen. MONITOR bekennt sich selbstverständlich zur gesellschaftlichen Gleichstellung von Frau und Mann. Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter.

ÖAK Auflagenkontrolle
Druckauflage 2. Halbjahr 2009: 14.500

PRESSE DOKUMENTATIONS NUTZUNG PARTNER

Eine neue Ära hat begonnen.

Der neue Saab 9-5.

saab.at

Saab 9-5 Limousine komb. Verkehr: 5,3–11,5 l/100 km; CO^2 139–269 g/km (2.0 TiD man – 2.8T aut XWD)

SAAB
move your mind™